



KANDIDAT

747

PRØVE

JUS1004 1 Kontraktsrett I

Emnekode	JUS1004
Vurderingsform	Skriftlig eksamen
Starttid	03.06.2021 07:00
Sluttid	03.06.2021 13:00
Sensurfrist	24.06.2021 21:59
PDF opprettet	06.07.2021 19:34

Eksamen vår 2021

Oppgave	Tittel	Oppgavetype
□	Informasjon	Dokument
1	Eksamensoppgåve	Langsvar

1 Eksamensoppgåve

Alle oppgavene skal besvares i feltet under.

Det er lenke til eksamensoppgaven på informasjonssiden i tilfelle du ønsker å skrive den ut.

Skriv ditt svar her

Den overordnede problemstillingen er om det er inngått en bindende avtale mellom Bytt Mat og Appify.

Vi står her overfor en mulig avtaleslutning som ikke representeres av avtalelovens modell med tilbud og aksept.

Avtalen - dersom den er inngått - er inngått etter forhandlinger og løsningen må derfor bero på de retningslinjer som er oppstilt i rettspraksis og juridisk teori.

Høyesterett har gjennom en fast og samstemt praksis formulert vurderingstemaet som om mottakeren har hatt *rimelig grunn til å tro* at avgiveren har bundet seg, jf. blant annet Rt. 2001 s. 1288 *Gate Gourmet*. Utsagnet må avgjøres ut fra en objektiv tolkning i lys av konteksten. For øvrig støtter rettspraksis opp om at det skal foretas en konkret bedømmelse av omstendighetene i saken, hvor alle opplysninger rundt avtaleinngåelsen er relevante, jf. HR-2017-971-A.

Spørsmålet er derfor om Bytt Mat og Appify har opptrådt på en slik måte at det er skapt berettigede forventninger om at man mente å binde seg.

For at en part skal ha rimelig grunn til å tro at den andre ønsker å binde seg, må utsagnet normalt ha en konsis form som indikerer binding jf. *Giertsen* s. 49. I Rt. 1985 s. 149 *Harkestad-dommen* ble ord som «*ønsker*» og «*vi vil gjerne*» ikke ansett som tilstrekkelig konsise til at binding forelå, men at det heller dreide seg om en «*ideskisse*» og «*et opplegg til videre drøftelser*». Motsatt ble resultatet i Rt. 1991 s. 1171 *Tomtekjøpsdommen*, der en part i et brev på bakgrunn av et møte med selgeren ønsket å «*bekreffe følgende overenskommelse*». Språkformen var med dette tilstrekkelig klar til at mottakeren kunne oppfatte brevet som et bindende tilbud.

Det er flere momenter i faktum som tilsier at partene har ment å binde seg. Jeg viser først til at Appify etter forhandlinger mellom partene, oversendte tilbudet med overskrift "aksept av tilbud". Etter ytterligere forhandlinger om avtalens innhold, oversender Appify et oppdatert tilbud, hvor han bekrefter at partene har avtalt pris på 185 000 kr. Til dette svarer Bytt Mat "den er grei, Bytt Mat aksepterer tilbudet".

Isolert sett har Bytt Mat uttrykt seg på en klar og konsis måte som trekker i retning av at Appify har rimelig grunn til å tro at daglig leder Peder ås har bundet seg.

Delkonklusjonen er at partene har uttrykt seg klart og konsist.

Videre kan en part normalt ikke ha rimelig grunn til å tro at den andre har bundet seg, dersom utsagnene ikke tydelig henviser til hva partene er bundet til. Utgangspunktet er at «*vesentlige punkter*» må være avklart, jf. blant annet Rt. 2011 s. 410 *Ernst & Young-dommen*. Det avgjørende er hva partene selv betrakter som vesentlig, sett i lys av kontraktstypen for øvrig. En treffende retningslinje er at avtalen må være tilstrekkelig *spesifisert* ut fra ytelsens art, jf. *Meltvedt* s. 109.

I Rt. 1991 s. 1171 *Tomtekjøpsdommen*, som gjaldt kjøp av en utbyggingstomt med en kjøpesum på 5,5 millioner kroner, ble det uttalt at det «*i et tilfelle som dette, må kreves ganske sterke holdepunkter før man kan anse partene for å ha inngått en bindende avtale*». Dommen kan tas til inntekt for at det stilles større krav til innholdet i en avtale når det er snakk om en avtale med store verdier.

Som et utgangspunkt for en avtale av denne art, vil vesentlige punkter normalt være kjøpesum, realytelse og overdragelses- og betalingstidspunkt. At pris er et viktig moment, er også lagt til grunn i Rt. 1992 s. 1110 *Stiansen-dommen*. I dommen var det imidlertid snakk om et byggeprosjekt som omfattet nærmere 40 boligenheter, med en kontraktssum på rundt 30-40 millioner kroner. Førstvoterende uttalte med dette at prisen «er et fundamentalt poeng ved avtaleinngåelse, og når pris ikke er avtalt, vil det vanligvis være en meget sterk formodning for at endelig avtale ikke er sluttet». Til tross for at dommen gjaldt et større og mer komplekst avtaleforhold, er det likevel naturlig å konkludere med at prisen er et fundamentalt poeng også i en kjøpekontrakt i vår størrelsesorden.

Det fremgår av faktum at partene den 29. desember avtalte en pris på 185 000 kroner for prosjektet, men at Appify senere oppjusterte prisen med 10 000 kroner. Dette trekker i retning av at prisen gjenstår uavklart, særlig på bakgrunn av at Bytt Mat allerede innledningsvis ga uttrykk for at de ønsket forutsigbare kostnader.

På den annen side opplyser Appify om at dette kun var en feiltagelse, og at firmaet nå har sendt en korrigerende faktura. Selv om partene er profesjonelle, kan en faktura bli sendt med et utilsiktet innhold. Prisen er med dette oppklart, og tilstrekkelig spesifisert. Dette taler med styrke for at Appify har rimelig grunn til å tro at Bytt Mat har ment å binde seg.

Terskelen for binding er forskjellig avhengig av hvilket område man befinner seg på. Når det gjelder en spesialtilpasset realytelse, må det ofte kunne konstateres enighet om en mer detaljert beskrivelse av ytelsen før en part kan ha rimelig grunn til å tro at den annen part er bundet, jf. *Giertsen* s. 74. At en app er av en slik karakter, kan forholdsvis raskt legges til grunn.

Den 29. desember fikk Bytt Mat fått opplysninger gjennom tilbudet fra Appify som ble oversendt. Tilbudet inneholdt blant annet en "skisse" over designelementer, en teknisk beskrivelse av appen og de bakenforliggende tjenestene. Selv om det ikke opplyses om innholdet i disse "skissene", har Bygg Mat godtatt tilbudet og det må derfor legges til grunn at realytelsen er tilstrekkelig klarlagt. Dette taler igjen for at Appify har rimelig grunn til å tro at Bygg Mat har ment å binde seg.

Selv om pris og realytelse er spesifisert, kan også andre forhold som overdragelses- og betalingstidspunkt være vesentlig. Dersom dette har vært et viktig moment for partene, kan det tenkes at partene er uforpliktet og på et mer forberedende stadium. I i Rt. 1991 s. 1171 *Tomtekjøpsdommen* var likevel realytelse, pris og tomt tilstrekkelig avklart til tross for at «det gjensto å avklare enkelte spørsmål mellom partene». Et av de uavklarte spørsmålene angikk oppgjørstidspunktet, men som ble ikke tillagt særlig vekt av retten.

I e-posten sendt 29. desember fremgår en beskrivelse av leveringsprosessen, selv om en nærmere spesifisering av tidspunkt ikke er tydelig. En naturlig forklaring på det er likevel at det kan være utfordrende å oppstille en eksakt leveringsdato for en app som skal spesialtilpasses. Det legges derfor til grunn at overdragelsestidspunktet er tilstrekkelig spesifisert, som trekker i retning av Appify har rimelig grunn til å anta at Bytt Mat har ment å forplikte seg.

Selv om betalingstidspunktet ikke er direkte regulert mellom partene, velger jeg å legge til grunn at dette er et mindre vesentlig punkt. Det har heller ikke kommet til syne at dette har vært et viktig moment for partene.

Delkonklusjonen er at Appify og Bytt Mat er enige om de vesentligste punktene i avtalen.

Spørsmålet videre er om partene hadde en felles forutsetning om skriftlighet eller om den skriftlige kontrakten bare var en formalisering av deres enighet.

Et grunnleggende prinsipp i avtaleretten er formfrihet, slik det blant annet er kommet til uttrykk i NL 5-1-1 og Rt. 1998 s. 946. Avtaler kan inngås muntlig, til tross for at avtaleforholdet omfatter betydelige verdier. Et minimumskrav er likevel at forhandlingene må ha *«ført frem til en avtale som, skjønt den enda ikke har fått skriftlig, blir oppfattet som endelig og bindende av begge parter»*, jf. Rt. 1964 s.1260 *Mikkelsen-dommen*.

Skriftlighet markerer i mange kontraktsforhold overgangen fra det forberedende til det forpliktende stadium. Særlig i et avtaleforhold mellom to kommersielle parter, vil det i en kontraktstype av denne art normalt være vanlig å utarbeide et skriftlig dokument. I denne saken foreligger det omstendigheter som peker på nettopp dette.

Det mest påfallende argumentet finner man i e-posten oversendt 29. desember, hvor det fremgår eksplisitt et forbehold om skriftlighet før man kan anse avtalen som bindende. Dette var noe Appify selv regulerte i sitt tilbud, og taler for at partene er på et forberedende stadium.

På den annen side er ikke skriftlighet et kriterium dersom partene i det vesentligste er enige om sine rettigheter og plikter. Illustrerende er Rt. 2011 s. 410 *Optimogården*, som gjaldt tvist om det var inngått en bindende avtale mellom Ernst & Young og firmaet Optimogården om leie av en forretningseiendom. På bakgrunn av at partene hadde oppnådd *«enighet på alle vesentlige punkter»*, og at *«utleier var i ferd med å pådra seg utgifter til tilpasning av lokalene»*, fant ikke Høyesterett at manglende formalisering var til hinder for binding.

Dommen har overføringsverdi til vår sak fordi partene i all forstand er enige om hovedpunktene i avtalen. Pris, realytelse og overdragelsestidspunkt er tilstrekkelig spesifisert ut fra ytelsens art, og er et sterkt argument for at partene har bundet seg. I samme retning trekker partenes status, både Appify og Bytt Mat er profesjonelle parter som tilsier en høyere terskel for binding, særlig i et grensetilfelle som dette.

På bakgrunn av at partene har hatt en klar og konsis uttrykksform og at de har oppnådd enighet om det vesentligste av sine rettigheter og plikter, taler de beste grunner for at partene er gjensidig bundet til forhandlingsavtalen.

Konklusjonen er at Bytt Mat og Appify har inngått en bindende avtale.

Den overordnede problemstillingen er om Bytt Mat har rett til å trekke seg fra avtalen.

Avtaleloven regulerer bare en form for tilbakekall, og det er virksomt dersom et løfte blir tilbakekalt når det *«kommer frem til»* løftemottakeren før eller samtidig med at det opprinnelige løftet *«kommer til (løftemottakerens) kunnskap»* jf. § 7.

Lovens vilkår er ikke oppfylte, og tilbakekall kan derfor ikke skje i medhold av avtl. § 7.

Forarbeidene til avtl. § 7 viser imidlertid til at bestemmelsen ikke er uttømmende regulert, og at muligheten for tilbakekall ikke er utelukket også etter kunnskapstidspunktet, jf. Utkastet 1914 s. 36-37.

Det rettslige grunnlaget blir derfor en analogisk anvendelse av avtalelovens § 39, som er en snever unntaksbestemmelse fra hovedregelen om at avtaler skal holdes slik de er inngått, jf. NL-5-1-2. Terskelen må betraktes i relasjon til formålet med bestemmelsen, som er å forhindre

«ubillig hårde resultater» som binding på kunnskapstidspunktet kan medføre jf. Utkastet 1914 s. 36.

Bestemmelsen refererer opprinnelig til tidspunktet for når en løftemottakers gode tro må foreligge ved en eventuell tilblivelsesmangel. Det følger imidlertid av rettspraksis at bestemmelsen kan anvendes analogisk på tilbakekall av tilbud og aksept, jf. blant annet Rt. 2005 s. 1487 (avsnitt 52). Langvarig teori har også tilsluttet seg dette utgangspunktet, og analogien må derfor anses som sikker rett.

Det heter i bestemmelsen at en viljeserklæring "kan" trekkes tilbake dersom "særlige grunde tilsiger det" og "før han endru har indrettet sig".

Ordlyen oppstiller to vilkår for mulighet til tilbakekall etter kunnskapstidspunktet. Mottakeren må ikke ha innrettet seg, og det må foreligge særlige grunde jf. avtl. § 39. Til tross for at utgangspunktet er «*to vilkår, er begge utslag av den samme interesseavveining*», og disse må derfor i noen grad sees i sammenheng i den konkrete vurderingen, jf. Rt. 2012 s. 1904 (avsnitt 51) *Snarøya-dommen*. Den indre sammenhengen tilsier forøvrig at det ikke kan konstrueres et selvstendig krav om når tilbakekallelsen må skje jf. *Woxholt* s. 78. Tidsmomentet vil heller få betydelig vekt ved vurderingen av hvorvidt løftemottakeren har innrettet seg og skal etter den overnevnte dommen inngå i den vurderingen, se mer avsnitt 51.

Det første spørsmålet er om Appify hadde innrettet seg på det tidspunktet tilbakekallet skjedde.

En alminnelig forståelse av «indrettet sig» kan forstås slik at løftemottaker har tatt løftet i betraktning og handlet i tillit til løfte fra løftegiveren. Det er likevel ikke enhver innrettelse som utelukker tilbakekall, jf. Rt. 2012 s. 1904 *Snarøya-dommen*, hvor det i forbindelse med innrettelseskravet blir uttalt at det ikke er tilstrekkelig at parten «*rent psykologisk*» har innrettet seg. Det må etter forarbeidene være foretatt noe som «*ikke uten skade eller uleilighet kan omgjøres*» jf. Utkastet 1914 s. 97.

I den overnevnte *Snarøya-dommen*, som omhandlet kjøp av fast eiendom, hadde ikke parten innrettet seg tilstrekkelig etter lovens forstand, selv om det var avholdt kontraktsmøte, overlevert avtaleutkast og at parten hadde mottatt forskuddsbetaling på 1% av kjøpesummen. Faktum at det tok 14 dager fra tilbudet opprinnelig ble gitt til det ble kalt tilbake, omtalte Høyesterett som «*heller lang tid*», men fikk ikke avgjørende vekt på bakgrunn av de konkrete forholdene i saken. Høyesterett konkluderte i dommen med at kjøperen kunne kalle tilbake tilbudet.

Partene inngår en avtale den 29. desember, og Bytt Mat ønsker å kalle tilbake tilbudet sitt 13. januar. Fra bindingstidspunktet går det 16 dager til Bytt Mat sender en e-post der han ønsker å trekke seg. Dette kan, som det blir uttrykt i dommen, betraktes som "heller lang tid", og taler i favør at Appify potensielt har innrettet seg etter avtalen.

Dommen viser likevel at andre omstendigheter kan tale for motsatt resultat. Appify uttaler selv at partene ikke har kommet i gang med planleggingen, avholdt oppstartsmøte, startet utviklingen av appen eller tilordnet ansatte. Tilsvarende forhold fikk ikke avgjørende vekt i *Snarøya-dommen*, og det er derfor vanskelig å argumentere for at Appify har innrettet seg på en måte som medfører "skade eller uleilighet".

Neste spørsmål er om det foreligger særlige grunner som tilsier at Bytt Mat kan tilbakekalle sitt tilbud.

En naturlig forståelse av «særlige grunde» tilsier at det må foreligge spesielle omstendigheter som trumfer hensynet til den annen parts forutberegnelighet. Lovteksten peker imidlertid ikke på hvilke momenter som kan tas i betraktning. Hvilke forhold som kan utgjøre «særlige grunde», må derfor baseres på bakgrunn av en «bred, skjønsmessig vurdering», jf. HR-2017-1718-A. Det er likevel verdt å nevne at terskelen for å godta tilbakekall er svært høy i kommersielle kontraktsforhold mellom profesjonelle parter, jf. *Woxholt* s. 79.

I Rt. 2012 s. 1906 *Snarøya-dommen* fant høyesterett at det forelå «særlige grunde», hvor kjøperens psykiske lidelser ble tillagt vekt på bakgrunn av at tilbudet var «motivert av sykdommen». Løftegiveren sin sykdom var av en karakter som lå nært opp til de forhold som rammes av §§ 28-33, og som uansett ville medført ugyldighet. Motsatt er det ikke tilstrekkelig at en løftegiver «ombestemmer seg», jf. Rt. 2001 s. 1206. Etterfølgende omstendigheter som fører til at avtalen blir mindre gunstig enn forutsatt - er løftegivers egen risiko.

De omstendighetene som kan utgjøre særlige grunner i denne saken er først og fremst den feilslåtte prisen og Appify sin etterfølgende passivitet. Partene ble den 6. januar enige om et oppstartsmøte, som Appify tilsynelatende hadde et ansvar for å kalle inn til.

Etter fakturaen ble oversendt til Bytt Mat, går det omtrent 2 uker før firmaet får ordentlig kontakt med Appify. Gjensidig lojalitet er viktig i kontraktsforhold mellom profesjonelle parter, det er derfor svært bemerkelsesverdig at Appify opptrer på en så passiv måte overfor Bytt Mat.

I samme retning trekker avtalens art. I komplekse avtaler med store verdier, må en part kunne stole på at den annen part ikke gjør seg utilgjengelig. I dette tilfellet skal Appify produsere en detaljert app, som sannsynligvis gjør at Bytt Mat ønsker oppdateringer under produksjonstiden. Dette taler i retning om at det foreligger "særlige grunde".

Ordlyden "kan" henviser til at det skal foretas en interesseavveining mellom partene. Kjernen i vurderingen er på den ene siden hensynet til forutberegnelighet, og på den annen side nødvendigheten for en sikkerhetsventil der det kan være krevende for løftegiveren å stå ved sitt løfte jf. *Giertsen* s. 104.

Avtalens karakter, sammenholdt med passivitet og utilgjengelighet fra Appify sin taler med styrke for at Bytt Mat bør kunne trekke seg fra avtalen. Det er vanskelig å argumentere for at Appify sin forutberegnelighet stiller seg sterkere enn hensynet til Bytt Mat sitt behov for en lojal og tilgjengelig avtalepart.

Basert på en helhetsvurdering, hvor både graden av innrettelse og særlige grunner er vurdert i sammenheng, taler de beste grunner for at Bytt Mat har adgang til å trekke seg fra avtalen med Appify.

Konklusjonen er at Bytt Matt har adgang til å trekke seg fra avtalen.

Oppgave 2 - teori

Innledende bemerkninger

Oppgaven ber meg om å gjøre rede for hensynene bak avtalelovens § 36 om lemping.

Innledningsvis vil jeg redegjøre kort for bestemmelsen og dens anvendelsesområde. Deretter vil jeg sammenholde bestemmelsens hensyn med utviklingen som går i retning styrket

forbrukervern. Dette fordi jeg mener at vekten av bestemmelsens hovedformål er betinget av rettsutviklingen og om avtalen omfattes av forbrukeravtaledirektivet eller ikke. Til sist vil jeg komme med noen fremtidige bemerkninger knyttet til bestemmelsen.

Det heter i avtl. § 36 at en avtale kan helt eller delvis settes til side eller endres dersom det vil virke «urimelig» eller «i strid med god forretningsskikk» å gjøre den gjeldene. Tilsvarende gjelder for «ensidig bindende disposisjoner», «handelsbruk» og «annen kontraktsrettslig sedvane». Bestemmelsen er videre betinget av at avtalen befinner seg på «paa formuerettens omraade», jf. avtl. § 41.

Den preseptoriske bestemmelsen ble innført i 1983, og erstattet tidligere særregler i lovgivningen. Et utslag av dette er de synspunktene om forbrukervern som utviklet seg i 1970-årene, som forøvrig har bidratt til oppdatert lovgivning der beskyttelse av svakere parter er kommet i fokus jf. *Giertsen* s. 206.

Karakteristikken «urimelig» viser til at avtl. § 36 er en generalklausul som former seg etter samfunnsutviklingen. Slike rettslige standarder gir rom for en svært skjønnsmessig bedømmelse, i motsetning til mer faste kriterier som beskriver hvilke forhold en rettsanvender kan legge vekt på. På denne måten blir bestemmelsen belyst av rettsoppfatningen til enhver tid, samtidig som den gjør det mulig å innfortolke et vern for den underlegne part, jf. *Giertsen* s. 20.

Legislative hensyn bak bestemmelsen og utviklingstrekk

Utgangspunktet i norsk rett er at avtaler skal holdes slik de opprinnelig er inngått. Lempingsregelen i § 36 samsvarer derfor ikke med dette utgangspunktet, fordi den åpner opp for å revidere en avtale som partene med sin egen selvbestemmelsesrett har inngått. Det er særlig mellom profesjonelle parter at dette prinsippet har tyngde, hvor man antar at profesjonelle i større grad enn forbrukere kan forutberegne sin rettsstilling.

Til tross for at det var lovgivers intensjon at avtaleloven § 36 primært skulle ta sikte på en forbrukervernbestemmelse, viser utviklingen i rettspraksis at også avtaler mellom næringsdrivende omfattes av bestemmelsen jf. *Woxholt* s. 342. Hensynet til forutberegnelighet tilsier imidlertid at terskelen er høy mellom ressurssterke parter, jf. Rt. 806 s. 815 *Oslo Energi-dommen*, der det ble presisert at lemping krevde «sterke grunner», se mer s. 815.

Selv om forutberegnelighet mellom parter er et sterkt hensyn i avtaleretten, er bestemmelsen hovedsakelig gitt for å beskytte parter med underlegen ressursstyrke. Bestemmelsens primære formål sammenholdt med forbrukeravtaledirektivet er derfor å verne «den svake kontraktpart mot den annen parts mulige misbruk av avtalefriheten» jf. Ot.prp.nr. 5 (1982-83) s. 11. Rettspraksis viser likevel til at bestemmelsen må bedømmes i relasjon til prinsippet om at avtaler skal holdes slik de er inngått, som tilsier at terskelen for lemping er høy og kun forbeholdt unntakstilfeller, jf. blant annet NL 5-1-2 og Rt. 2013 s. 769 *If-dommen*.

Ettersom avtl. § 36 er en general klausul som former seg etter den gjeldene rettsoppfatningen, vil grensen for lemping og dermed hvilken vekt lovens formål har, endre seg. Direktiv 93/13/EØF om urimelige vilkår i forbrukeravtaler ble vedtatt i 1993 og Norge ble gjennom EØS-avtalen folkerettslig forpliktet til å gjennomføre direktivet jf. *Giertsen* s. 206. Forbrukeravtaledirektivet vil derfor være sentralt for tolkningen av § 36, forutsatt at avtalen omfattes av direktivets anvendelsesområde.

Til tross for at direktivet har hatt virkning for Norge i nær 20 år, finnes det inntil 2013 begrenset spor av direktivet i Høyesteretts dommer om avtalelovens § 36 innenfor direktivets anvendelsesområde. Dette er sannsynligvis en konsekvens av formodningen om at

beskyttelsesnivået i § 36 var høyere enn forbrukeravtaledirektivet da gjennomføringen skjedde i 1995 jf. *Giertsen* s. 302.

Dette utgangspunktet preget gjennomføringen av direktivet i norsk rett, og var motiverende for at direktivets «gråliste» ikke ble inntatt i avtaleloven. Et argument for at man nå, i lys av forbrukervernutviklingen burde lovfeste grålisten, er først og fremst for å utbre kunnskap. Videre vil det medføre større bevissthet om at EØS-avtalen binder Norge til å respektere og overholde direktivet. Til sist kan det føre til at profesjonelle aktører blir mer oppmerksom på hvilke avtalevilkår som er i faresonen for lemping jf. *Giertsen* s. 303, slik at de ikke misbruker sin avtalefrihet på bekostning av forbrukere. En slik gjennomføring ville dessuten gitt et ekstra vern for den underlegne parten og bidra til at bestemmelsens hovedformål, som er å verne "den svake kontraktspart" realiseres på en enda bedre måte.

Avslutning

Som en konklusjon, vil jeg kort nevne at det sannsynligvis i årene fremover kommer til å være fokus på den preseptoriske lovgivningen, som skal beskytte parter som er erfaringsmessig underlegne. Bestemmelsen i avtl. § 36 ble blant annet gitt begrunnet med fremveksten i standardavtaler, som i dag på mange måter dominerer avtaleretten. Vi må som *Giertsen* på s. 304 fremheve, avskaffe oppfatningen om at det i Norge finnes et "særnorsk høyt nivå for vern mot urimelige avtalevilkår".

Oppgave 3 - teori

I denne oppgaven skal jeg kort gjøre rede for det objektive tolkningsprinsippet ved avtaletolkning. Ved en objektiv tolkning tar man som regel utgangspunkt i avtalens alminnelige ordlyd, sammenholdt med de ulike tolkningsmomentene. Her kan avtalens formål, partenes etterfølgende omstendigheter og partenes praksis få vekt. En bredere vurdering må til i tvilstilfeller, der for eksempel bakgrunnsretten eller ukklarhetsregelen kan være avgjørende. Omfanget av oppgaveteksten begrenser meg til å kun redegjøre for det objektive prinsippet, og noen forhold som kan påvirke dette utgangspunktet.

Ved avtaletolkning er grunnprinsippet at partenes enighet på avtaletidspunktet skal legges til grunn, eller på bakgrunn av en av partenes forståelse når den annen part kjente eller burde kjenne denne, jf. Rt. 1969 s. 1 *Haslumdommen*. Foreligger det ingen felles forståelse av avtalen, må avtalens innhold løses ut fra en objektiv tolkning. Målet er da å finne frem til den «objektivt sett rimelige og fornuftige mening med kontraktens bestemmelser» jf. *Knophs* s. 273. Spørsmålet kan formuleres som hva som er den rimeligste forståelsen, alle forhold tatt i betraktning, jf. *Giertsen* s. 115.

Selvom ordlyden i en avtale tilsynelatende er klar, kan det hende at andre omstendigheter rundt avtalen tilsier at den må tolkes på en annen måte. «Alle forhold tatt i betraktning», legger opp til en helhetsvurdering jf. *Meltvedt* s. 141.

Forståelsen på avtaletidspunktet eller tolkningstidspunktet?

For langsiktige avtaler kan det reises spørsmål om det er forståelsen på avtaletidspunktet eller tolkningstidspunktet som er avgjørende. Det klare utgangspunktet er avtaletidspunktet, men unntak kan gjøres dersom partene enten har forusatt at avtalen kan endre innhold over tid, eller der partene ikke kunne forutse samfunnsutviklingen etter de hadde inngått avtalen. Det er særlig sistnevnte alternativ som klaffer best med unntaket, som også var tilfelle i Rt. 1973 s. 511 *Kvinesdaldommen*. Saken handlet om hvordan en eldre avtale om levering av elektrisk kraft skulle forstås, sett i lys av av de store teknologiske endringene som utviklet seg i et

tidsrom på rundt 63 år. Utfallet i saken ble at avtaletidspunktet måtte fravikes, da ingen av partene kunne se for seg den fremtidige teknologiutviklingen da avtalen opprinnelig ble inngått i 1910.

Forbrukere vs. profesjonelle

Prinsippet om objektiv tolkning har særlig vekt mellom profesjonelle, når det ikke foreligger en felles forståelse av avtalen. Dette utgangspunktet har stor oppslutning både i teori og rettspraksis, og kommer til uttrykk blant annet i Rt. 2002 s. 1155 *Hansa dommen*, som omhandler hvordan en fremleiebestemmelse i en kontrakt om utleie av forretningslokaler mellom to profesjonelle parter skulle forstås. Årsaken til at avtaler mellom profesjonelle aktører skal tolkes strengt etter sin ordlyd, «*understrekes av forretningslivets behov for sikkerhet og forutberegnelighet, som åpenbart fremmes best av en tolkning basert på objektive, tilgjengelige elementer.*» (s. 1158-1159).

Selv om utgangspunktet ved tolkning av avtaler mellom forbruker og næringsdrivende i likhet med annen alminnelig avtaletolkning, baseres på en objektiv tolkning, legges det likevel mer vekt på forbrukerens forventninger til avtalen. Et eksempel finner vi i Rt. 2011 s. 670, som gjaldt tvist om krav om dagmulkt hvor det ble anført at ferdigstillestidspunktet var forsinket. I forbindelse med at dette var et avtaleforhold mellom forbruker og næringsdrivende, uttalte Høyesterett at det i vurderingen skulle legges vekt på hvordan «*forbrukeren hadde grunn til å oppfatte det, slik forarbeidene fremhever.*»

Selv om disse momentene opprinnelig regulerer betydningen av ordlyden i tvisttilfeller, mener jeg det er relevant å henvisne til at vekten av ordlyden varierer avhengig av partenes ressursstyrke.

Er ordlyden gjennomtenkt?

I noen tilfeller kan det oppstå spørsmål om avtalens ordlyd må fravikes fordi ordlyden ikke er gjennomtenkt på det punktet tolkningsproblemet gjelder, slik at avtalen får et balansert resultat. Dette var tilfellet i Rt. 1982 s. 1357 *Nortex-dommen*, som gjaldt en sak der et lagerbygg brøt sammen på grunn av dårlig konstruksjon. Kjøper hevdet mangelen var et kontraktsbrudd, selv om eiendommen etter avtalen skulle overtas «*i den foreliggende stand, uten ansvar.*» Høyesterett tolket avtalevilkåret innskrenkende, blant annet fordi ansvarsfraskrivelsen «*ikke bærer preg av å være resultat av noen konkret vurdering av ansvar og risiko i forbindelse med overdragelse av denne typen eiendom.*» Det var derfor «*rimelig å tolke bestemmelsen slik at den gjelder eventuelle mangler ved eiendommen av mer tradisjonell karakter.*», se mer s. 710.

Litteraturliste;

Giertsen, Johan, *Avtaler*, 3 utgave. (Oslo: Universitetsforlaget, 2014).

Woxholt, Geir, *Avtalerett*, 10 utgave. (Oslo: Gyldendal juridisk, 2017).

Meltvedt, Mathilde Lund, *Oppgavesamling i avtalerett*. (Oslo: Universitetsforlaget, 2014).

Knoph, Ragnar, *Knophs oversikt over Norges rett*. (Oslo: Universitetsforlaget, 2019).

