

[Automatisk tekstet av Autotekst med NB Whisper. Kan inneholde feil.]

[SPEAKER_00]

Du hører nå en podkast fra Universitetet i Stavanger.

[SPEAKER_02]

Hei og velkommen til en ny paragrafprat på Universitetet i Stavanger.

Dette er podkasten hvor vi diskuterer fag, karriere eller studieliv med jurister og rettsvitenskapsstudenter.

Dagens tema er avtalerett.

Jeg hadde lyst til å lage denne episoden for jeg skjønner at avtalerett er et veldig grunnleggende fag.

Ting herfra går igjen i veldig mange andre fag her på jussen.

For å hjelpe oss litt i dag har jeg deg, Jelena.

Velkommen.

[SPEAKER_01]

Ja, vi går i klasse sammen.

I dag skal jeg være med her og prate litt om avtalerett.

Og ta med litt dommer og litt forskjellige ting som er greit mot eksamen, da.

[SPEAKER_02]

Du er jo veldig god.

Hva er det du synes er så gøy med avtalerett Jelena?

[SPEAKER_01]

Nei, altså, det er jo fordi vi bruker avtale hele tida, hver eneste dag.

Ofta tenker du nå over det òg.

Og før jeg begynte å studere på avtaleretttemne, så tenkte jeg egentlig ikke over hvor komplekst det kan være.

Så da vi da begynte med dette, så innså jeg at det er egentlig veldig interessant.

Og spesielt å lese disse dommene, da.

Da får du jo innse å ... Fryktelig forskjellige avtaler som kan inngå så ... Og mye konflikter som kan oppstå da, pga.

avtale.

[SPEAKER_02]

Det er veldig sant.

Og i tillegg har vi med oss deg, Kristian Kleppe.

Du er advokat i Øglænd og co.

Kan du fortelle litt om deg selv?

[SPEAKER_03]

Ja.

Som du nevner, så er jeg advokat til daglig.

Jeg jobber i et relativt lite advokatfirma, så vi jobber veldig tett på både enkeltpersoner, men òg små og mellomstore bedrifter.

Så jeg jobber jo en del med vanlig avtalerett.

Da er det jo alltid fra avtalebinding til når ting går litt skeis underveis.

Jeg har òg en del arbeidsrett og en del konkursrett, men det er jo primært avtaleretten, som blir tema i dag, da.

[SPEAKER_02]

Nettopp.

Og jeg fikk faktisk ... Eller jeg ble oppmerksom på deg gjennom mediene, faktisk.

Og det er litt interessant, fordi at du hadde et intervju der du forklarte hva som hadde skjedd med gutta-vibes.

De hadde jo lyst til å leie Sørlandshallen for å gjennomføre en fotballcup.

Først hadde de en avtale, og så sa kommunen at de ville trekke avtalen.

Men så har de deg som advokat, og så kommer du på banen og sier at kommunen også må forholde seg til avtaleretten.

Og de fikk lov til å gjennomføre denne fotballcupen sin, da.

[SPEAKER_03]

Ja, altså, det var jo en litt snedig sak, fordi at normalt så har en jo veldig tillit til at de folkevalgte gjør som de skal forholde seg til reglene, men her var det jo et tilfelle der de egentlig ... Det virker nesten så de angrer på at de hadde inngått avtalen, og så ganske lenge etterpå så finner de ut at nei, vet ikke jeg, vi bare trekker den tilbake igjen.

Og så får de som har hatt avtalerett,

Og kanskje til og med avtaler til to.

Det er ingenting som heter at en bare trekker tilbake en avtale.

Da må en kunne peke på noe konkret.

En må ha en hevingsgrunn i K2.

Eller det må være en ugyldighetsgrunn i avtalerett 1.

Men det var ingenting sånn.

Da måtte vi jo gi beskjed om at det ikke gikk.

Men så måtte vi ut til retten for å tvinge dem.

Men retten var heldigvis med oss på det, så det var veldig kjekt.

[SPEAKER_02]

Så bra.

Det viser jo at avtaler kan skje på høyt nivå og på dagligdagsnivå.

Vi lager avtaler hele tiden, og det er derfor det er så spennende.

Det første vi må gjennom her i dag, er dette med hva en avtale egentlig er.

Jelena, finnes det noen definisjon?

[SPEAKER_01]

Som jeg bruker det på eksamen, så sier jeg at det foreligger en avtale.

Dersom to eller flere parter er blitt enige om å regulere eller stifte et rettsforhold.
Så det er ofte en gjensidig disposisjon.
Der to eller flere er enige om noe.

[UNKNOWN_SPEAKER]

Nettopp.

[SPEAKER_02]

Og på eksamen så ...

Må man ha litt forståelse for hvordan en avtale blir til.

Og helt, helt grunnleggende så har vi noen prinsipper i avtaleretten som man må ha litt i bakhodet før man starter på en eksamensoppgave.

Vi kan gå litt kort gjennom disse grunnprinsippene.

Vi tar fire stykker av dem.

Det er mange flere, men ... De mest sentrale, i hvert fall.

[SPEAKER_01]

Det første er avtalefrihet, som går ut på at enhver person kan bestemme om man har lyst til å inngå en avtale, og med hvem, og hva innholdet skal være.

Da har vi frihet til dette gjennom å regulere ting i avtaleloven.

Men vi har òg frihet gjennom å ikke regulere ting.

For da kan man utforme avtaler slik man ønsker.

Det er unntak fra dette, men det skal ikke jeg gå nærmere inn på.

Og det neste prinsippet er at avtale skal holdes.

Pakta sunt savanda, hvis man skal si det på fagspråk.

Og det er et viktig prinsipp at avtale skal holdes.

Og man kan ikke bare trekke seg.

Og dette kommer til uttrykk òg i kong Kristians femtis norske lov, NL 5 - 1 - 2.

Og det vil jeg si er greit å vise deg på eksamen, når du prater om dette.

Det er viktig å holde avtalene sine, ellers hadde ikke avtale vært et viktig instrument i dagliglivet.

[SPEAKER_02]

Det her med at avtaler skal holdes, det er veldig viktig.

Og på eksamen kan man også si at det bidrar til forutberegnelighet.

Der får man inn litt hensyn nå.

Det er viktig å bruke disse når man kan på eksamen.

[SPEAKER_03]

Jeg tenker òg det kan være viktig å bruke disse der de passer litt underveis òg.

For én ting er jo på selve avtaleinngåelsen, men hvis en har god kontroll på disse prinsippene, så forstår en òg bedre hensynet bak de reglene som en skal komme til nå seinere.

For uansett om det er på avtalebinding, eller om det er på representasjon, eller det er på gyldighet, eller hva det måtte være.

så er det aspekter av lojalitet, avtalefrihet, denne forutberegneligheten ... Det er det som bygger

opp under disse reglene og som har gjort at de har blitt som de er.

[SPEAKER_01]

Det er kjempeviktig.

Og i forhold til en dom på akkurat dette området, så tror jeg eskedommen, RT 1933, side 207, er veldig god.

Kort fortalt så var det det at en mann hadde kjøpt 90 000 esker, og etter at han hadde fått de første 18 000, så angra han seg, og innså at han ikke hadde bruk for resten.

Og da sa Høyesterett at når man har inngått en avtale, kan man ikke bare trekke seg for den. Så den tror jeg er ganske god å kan trekke inn, da.

Og det neste er formfrihet, som egentlig er bare at man kan inngå avtale som man vil.

Få den til og med på en serviett.

Ja, jeg kan jo faktisk det.

Både skriftlig og muntlig.

Men det er lettest å vise hva man har blitt enige om.

Hvis det er skriftlig.

Det kan man øg se i Kong Kristians 50. norske lov, NL 511.

Det har man bl.a.

blitt sett på i Present Water-dommen, HR 2017-971A.

Utgangspunktet er formfrihet ved avtaleinngåelse.

[SPEAKER_03]

Og der kan jeg bare slenge at når de som hører på her og skal ut i yrkeslivet, inngå skriftlige avtaler.

Det muntlige er bindende, men det er et herk med bevisføring når det kommer til den dagen at det skjærer seg.

For du kan vedde på at da har de to forskjellige tolkninger, og de tolker det etter sin egen favør.

Og så er det ingen konkrete holdepunkter for hva som faktisk er avtalt, og da har du en tvist som er veldig vanskelig å løse.

[SPEAKER_01]

Det er jo fasiten på konflikt, egentlig.

[SPEAKER_03]

Så om du så har en muntlig avtale, om det skulle vært med en klient eller advokat, få det iallfall ned på noe skriftlig.

Send en oppfølgings-e-post, få det skriftlig gjort.

[SPEAKER_02]

Veldig bra.

Og så har vi et fjerde prinsipp, lojalitetsprinsippet.

Du var litt inne på det, Kristian.

Det handler jo i stor grad om at man skal ta hensyn til den andre parten.

Ved at man da opptrer lojalt overfor hverandre.

[SPEAKER_03]

Vi er yrkesparanoide.

Vi ser kun når det går galt, vi ser aldri når det går som det skal.

Avtaler skal egentlig være et samspill, vi skal ikke være motstandere.

Selv om vårt fag egentlig bygger på at det er den mot den - hvem har rett.

Utgangspunktet skal være at vi skal prøve å få til et samarbeid.

Vi skal prøve å samarbeide og komme til et mål, og da skal du hjelpe hverandre på veien.

Det er det som er sentralt her.

[SPEAKER_01]

For eksempel å komme med nødvendig informasjon.

Litt sånn god forretningsskikk.

[SPEAKER_03]

Ja, stoppe motparten hvis du ser at han er i ferd med å gjøre en tabbe.

Har du fått med deg dette?

Nei, da må jeg ta hensyn til det.

[SPEAKER_01]

Når det kommer til bank, må de ofte fraråde sine kunder å inngå en ny låneavtale.

Det er et eksempel på det.

[SPEAKER_02]

Det er flere prinsipper, men dette var de fire ... Mest sentrale.

Som vi velger å gå gjennom i dag.

Også på eksamen må studentene ha gjennom spørsmålet ... 'Foreligger det en rettslig forpliktende avtale?'

Hvordan skal man gå frem for å finne ut av det?

[SPEAKER_03]

Hvis vi begynner med avtalelovens system, som bygger på tilbud og aksept, så vil det veldig ofte være ... Vi skal jo på passivitet senere.

Men da vil dere ofte få et utsagn av en eller annen sort.

Enten et enkeltutsagn eller flere som går fram og tilbake igjen.

Og da er det jo viktig å se for seg ... Først må man ta for seg situasjonen og det utsagnet som er gitt, og se hva det egentlig står her.

Hvis en har et tilfelle der en sier at 'vil du kjøpe den blå bilen min for 10 000 kroner', så er jo det ganske klart.

Men hvis noen sier 'det kan jeg jo hjelpe deg med', så er det atskillig mindre klart.

Og så er jo de der ... Hvor går den grensa, da?

Hvis du har en kompis som er maler, som kan hjelpe deg med dette ... Jeg trenger å få malt huset mitt på en vanlig fredag, så sier du at ... Jeg hører også at jeg tipper at det koster 40 000-

50 000 en plass.

Det er jo et bindende tilbud.

Der må en se konteksten.

Men hvis du har en maler ute på befaring ... Så går han rundt og kikker og sier at han tipper 40 000-50 000.

Da har jo han gitt et bindende prisestimat.

Men bare konteksten der kan gjøre at samme utsagn er litt forskjellig.

[SPEAKER_01]

Det går litt på forventninger.

Hvilke forventninger den andre parten gir deg.

Det er det hele sentrale spørsmålet.

Om den andre parten gir deg rimelig grunn til å tro at han vil binde seg.

[SPEAKER_03]

Og når en vurderer dette, så må en sette seg i situasjonen til den som hører utsagnet.

En har ikke all konteksten som den som sier det.

Det kan godt være at han ikke mente å binde seg, men nøkkelen er jo om den som mottok utsagnet, forsto det sånn at han hadde til hensikt å binde seg.

Så det kan være viktig ... Det kan godt være at sensor prøver å slenge litt sånne ... "Han reiste fra sin syke kone og reiser på jobb" ... Det vet ikke den som får utsagnet til seg.

Sett deg i hans posisjon.

Skill ut den informasjonen som jeg tenkte var relevant her.

Vet han faktisk det?

Har han fått med seg det?

Burde han visst?

Og så begynn der.

[SPEAKER_02]

Og dette kan jo virke litt sånn uhåndgripelig.

For å hjelpe oss, så har vi noen rettslige rammer som man kan ta utgangspunkt i.

Ja.

Det jeg tenkte på da, med ... Jeg vet ikke om jeg skal kalle det rettslige rammer, men noen utgangspunkter i hvert fall.

Det er jo dette med at tilbudet må være konsist.

Det er litt som vi snakket om, at du kan kjøpe sykkelen min for 500 kroner.

Var kanskje en veldig billig sykkel.

5000 kroner.

Da er tilbudet konsist.

Og i Harkestad-dommen. Det er RT 1985-149.

Der viste Høyesterett at en idéskisse ikke var nok.

Der ble det brukt utsagn som ... Det var "vi ønsker, vi vil gjerne."

[SPEAKER_01]

Og de skulle betrakte dette brevet som et "forslag".
Og da er det et forslag, det er ikke klart nok til å være tilbud.
Det må være noe som heter dispositiv utsagn.
At det må være ganske klart, og som regel litt endelig.
At man kan skjønne at man ønsker å inngå en avtale.
At det ikke bare er kasta ut.

[SPEAKER_03]

En grei angrepsvinkel der kan jo være at hvis tilbudet er sånn at det er egnet til at du kan si ja, og så har vi kontroll, så ligger den jo veldig godt an.
Men hvis du kan akseptere å si ja til tilbudet, og så har du ikke peiling ... Du vet ikke hva du skal få ... Hvis du ikke kan svare ja, og så er vi i gang, så begynner tvilene å komme litt.
Om det er nok.

[SPEAKER_02]

Motsatt så kan studentene vise til tomtekjøpsloven.
Det er RT 1991-1171.
Der var det et klart tilbud og enighet om pris.
Og samme gjelder egentlig RT 1987-1205, Folgefond hotell-dommen, der de var enige om de vesentlige punkter.
Og så tenker jeg at vi kan gå rett videre på det du var litt inne på, Jelena, med rimelig grunn til å tro.
Det er jo hele poenget her, som vi snakket om.

[SPEAKER_01]

Og i forhold til det så er det flere ting å vurdere.
Og da er det jo en dom som er veldig god på akkurat det.
Det er Present Water.
Den er nevnt i sta.
HR 2017, 971A, avsnitt 36.
Og der har de da sagt at man må ta en samlet vurdering, hvor man ser på avtalens art og omfang, om man er enige om sentrale vilkår, om man er enig om pris og forutgående forhold.
Så man må se på om de òg, som Kristian nevnte, er de enige om det som er mest grunnleggende i avtalen, så vil det tale for at man kan ha inngått en avtale, selv om man kanskje ikke har skrift underskriftlig, da, for det er jo faktisk ikke et krav.

[SPEAKER_03]

Og jeg liker denne formuleringen med berettiget forventning, som òg brukes litt sånn om en annen.
For den sier litt om at du hadde rett til å forvente dette her.
Altså, det rimelig kan av og til være litt sånn diffust.
Det kan være greit å ha med i mente der, litt sånn avtaletype.

Hvem har sagt det?

Hva gjelder avtalen?

Hvis vi bruker dette sykkелеksempellet ... Her er sykkelen, her er prisen, da er vi i mål.

[SPEAKER_02]

Men hva om hvis du sier at du selger sykkelen din for 5000, og så sier jeg at jeg kan kjøpe den for 4000?

Hva er det?

Har jeg da akseptert det, eller skal det ...?

[SPEAKER_03]

Det vil jo være et mottilbud.

[SPEAKER_02]

Ja, så et nytt tilbud.

[SPEAKER_03]

Som da er det opp til meg å akseptere.

[SPEAKER_02]

Så da switcher en jo det ... Da må man ha tunga rett i munnen, da.

[SPEAKER_03]

Ja, men samtidig så trenger en ikke nødvendigvis ... Det trenger ikke være så veldig vanskelig. For det du egentlig har gjort, er at du har sagt 'nei, jeg vil ikke kjøpe den sykkelen for 5000 kroner'.

Så gir du et nytt tilbud på 4000.

Det innebærer jo òg at du ikke kan snu deg etterpå og si 'jo, jeg tar den for 5000 likevel'.

For du har jo avslått tilbudet mitt.

Men hvis hun bare setter det opp litt sånn systematisk, og ser han sa det, så sa han det.

Så vil en kunne klare å identifisere det.

Der det blir vanskelig, er jo i disse forhandlingsavtalene.

For det er jo nettopp det som skjer.

At en diskuterer at ... OK, jeg skal kjøpe en båt av deg.

Hvilket utstyr trenger du på den?

En vanlig båt vil koste rundt der.

OK, men jeg trenger den og den type utstyr.

Da havner du der.

Og leveringstid.

Ja, vi har litt kø.

Så hvis du skal ha levert den om tre måneder, koster det så mye ekstra.

[SPEAKER_02]

Men hvis du legger den i den vanlige køen ... Når kommer binding da?

[SPEAKER_03]

Ja.

Og det er jo utrolig vanskelig å si veldig konkret om, men det er jo dette vilkåret om at det er en enighet om de vesentlige punktene.

Og hva som er vesentlig, avhenger jo helt av hva saken er.

[SPEAKER_02]

Er det det som er konkludent atferd?

[SPEAKER_03]

Nei.

Konkludent atferd handler jo om at du oppfører deg som om en avtale er inngått.

At jeg og du sitter og ... Dette med sykkelen, da.

Hvis vi har diskutert litt fram og tilbake, og når vi reiser, så tar jeg med meg sykkelen.

Det er jo ikke nærlignende å tro at jeg begår et tyveri rett etter at vi har forhandla her.

Da høres det gjerne ut som at da var han enig.

Da gjorde vi det sånn.

Så det vil jo være et litt merkelig eksempel på konkludent atferd.

[SPEAKER_02]

Men er det også en måte å begynne seg på?

Det kan jo være et moment for å tale for det.

[SPEAKER_03]

Det går litt i den kategorien som passivitet går i, at det er atferd som ...

Som gir den andre parten rimelig grunn til å tro at han er bundet.

For da har du forholdt deg ... Jeg og du har diskutert en avtale.

Vi har lagt noen rammeverk, men vi er ikke enige.

Og så begynner du å følge de skrittene.

Du skal leie en leilighet som jeg eier.

Som vi diskuterte igjen.

Og så har du betalt inn depositum, plutselig.

Da tenker jeg at da har vi jo en deal.

[SPEAKER_02]

Neimen, bra.

Er det andre måter, eller sånne handlemåter, man kan se på, Jelena?

[SPEAKER_01]

I forhold til om det er inngått en avtale?

Ja, altså, det har jo vært snakka litt i rettspraksis om passivitet, da.

I utgangspunktet vil egentlig ikke det binde.

Det er egentlig hovedregelen at det skal litt til, at passivitet gjør at man har inngått en bindende

avtale, da.

Men det er jo en dom, da, der denne hovedregelen har blitt fraveket.

Og det var jo i Gategourmet-dommen.

Og det er RT 2001, side 1288.

Og der var det et entreprenørfirmaet som hadde gitt et tilbud om å ha utført arbeid ... Også på bakgrunn av nærkontakt mellom Gategourmet og denne entreprenøren kom Høyesterett til at de sin taushet overfor entreprenøren måtte forstås som en aksept.

Så det har vært tilfeller der det går an, men i forhold til en eksamensoppgave vil jeg være litt forsiktig med å konkludere med at passivitet hadde ført til en avtale, mindre du var sikker på det, da.

For det er egentlig et unntak.

[SPEAKER_03]

Og GateGome er egentlig et veldig godt eksempel på hvordan passivitet i praksis kan føre til binding.

For det som skjer, kort oppsummert ... Jeg vet ikke hvor kort det blir, men du har Gate og PEAB, som skal inngå en avtale, og det er en eller annen form for entrepriser ...

De har et forhandlingsmøte hvor de blir enige om at dette var konklusjonen.

Svaret var at de skulle oppnå en kontrakt.

De skulle binde seg.

De skulle liksom si at OK, fint det.

Så reiser de hver til sitt, og istedenfor å vente på tilbakemeldingen, så sender Gate et brev med en gang.

Og parallelt med dette så sender PEAB sitt brev.

Så de krysser hverandre.

Så Gate sender et brev, samtidig som PEAB.

... Her er jo før e-postverden.

Som gjør at fra PEAB sitt perspektiv så har de jo fulgt den planen.

De har sendt tilbakemeldinger, så har de fått et brev.

Da tenker de at nå er vi jo bundet, det var akkurat sånn vi planla i møtet.

Fra Gates perspektiv har de sendt et brev med en gang.

Og når de får tilbakemeldingene fra PEAB, så blir de litt forbanna.

For da skal de ha ekstra betalt hvis de skal begynne i sommerferien.

Men de sier ingenting til PEAB.

De bare lar den ligge passivt.

Og i det brevet som PEAB hadde sendt sjøl, så er de veldig uklare.

De gir dem en del av oppdraget, men ikke hele.

De skal ha den påbegynnende entreprisen, men ikke hele.

Og da sies det at de har fått et brev sånn som de skulle.

Dere var enige om at det skulle være binding.

Brevet dere har sendt, er veldig uklart og kan tolkes som binding gitt den konteksten.

Og når dere i tillegg får opplysninger og tilbakemeldinger dere burde reagert på, så sier dere ingenting.

Og den passiviteten gjør at de er bundet..

[SPEAKER_02]

Og dette med å ikke si noen ting, det er litt sentralt her.
For her kommer lojalitetshensynet inn, sånn jeg skjønner det.
Med at man skal altså ta hensyn til den andre parten.
Og hvis du ser at den andre parten har tolket noe feil, eller er i ferd med å gjøre noe som dere ikke var enige om, da må du si ifra.
Det handler om lojalitetshensynet, da.

[SPEAKER_03]

Og det som skyldes at det handler om lojalitet, er at PAB kan begynne å ansette folk.
De kan begynne å kjøpe inn utstyr.
De kan begynne å takke nei til andre oppdrag, for de tenker at de har hele høsten.
Så hvis Gate sitter rolig helt til den innledende entreprisen er ferdigbygd, og så sier de nei, dere får ikke komme inn her nå, så har jo de satt sin ...
... samspiller i en veldig kjip situasjon.
Og det er jo samfunnsøkonomisk veldig dårlig.

[SPEAKER_01]

Det er jo det.
For det var jo det Høyesterett sa i den dommen.
Gaute Gourmet hadde sendt brev til dem.
Og på bakgrunn av alt Kristian har nevnt nå, så hadde de til hensikt å inngå en avtale.
Og derfor var passiviteten da avgjørende for at det var inngått avtale.

[SPEAKER_02]

Men man skal være litt forsiktig med passivitet, og så må man huske på at terskelen for å binde forbrukere ved passivitet er høyere enn næringsdrivende.

[SPEAKER_03]

Og husk igjen, her òg, superviktig, se det fra PEAB sitt perspektiv.
De vet ikke hvilken rekkefølge brevene er sendt i. De vet ikke at Gate Gourmet ikke har sett på tilbakemeldingene deres i det hele tatt.
Hva vet de?
Når du ser det fra deres perspektiv, så tenker jeg det er greit.
Men det viser at passivitet er en liten del i et større sakskompleks.
Som gjør at å bygge binding på passivitet alene er superskummelt.
Superskummelt.
Da skal det være ganske heftig, tenker jeg.

Men hvis jeg har gitt den andre parten rimelig grunn til å tro at jeg har ment å binde meg ...
Men så angret jeg meg.
Jeg har ikke lyst til å selge den sykkelen likevel.
Er det sånn at jeg bare kan trekke en avtale, Christian?

[SPEAKER_03]

Du har jo denne reintegregelen, som jeg ikke er veldig fan av.

Det er jo veldig lite praktisert, iallfall i mitt virke.

Men det innebærer jo at en både kan trekke et dispositivt utsagn så lenge en gjør det før det kommer fram.

Sinnssykt vanskelig i dag.

Normalt i dag sender vi det ikke per brev.

Så du kan ikke sende et brev og så hive deg i bilen og kjøre bort til motparten og si;

Du får et brev, se bort ifra det.

I dag er det post og telefon.

Da er det vanskelig å komme fram først.

Men når man da, rent og greit etter at avtalen faktisk er inngått, så er det jo dette med om de ikke har innretta seg, og så særlige grunner, som òg er sånn ...

... litt sausetete.

Det blir konkrete helhetsvurderinger og å se situasjonen i et større perspektiv.

I alle de er det veldig fint å lese rettspraksis.

Se hvordan Høyesterett behandler dette.

For da får du det litt mer sånn ... Hvordan skal jeg angripe den type problemstillinger?

[SPEAKER_01]

Det er jo ikke så ofte det skjer, egentlig.

Det er noen få dommer som er gode i forhold til eksamen, da.

Og det er jo den Snarøya-dommen.

Og det er RT 2012.

Side 1904.

Og da var det en kjøper som hadde kjøpt en leilighet, da.

Som trakk tilbake sitt tilbud 14 dager etter at tilbudet ble gitt.

Da ble det mulighet til å fragå avtalen i dette tilfellet.

Det var fordi det var særlige grunner, for det første.

Og det var fordi hun som hadde kjøpt leiligheten, hadde en alvorlig psykisk lidelse som svekket hennes vurderingsevne.

Hun var innlagt på sykehus da avtalen ble inngått.

Tilbudet var motivert av sykdommen.

Og hun hadde heller ikke økonomisk evne til å gjennomføre dette.

Og i forhold til at det var avholdt et kontraktsmøte og overlevert avtaleutkast og innbetalt 1 % av kjøpesummen, var ikke tilstrekkelig til at selgeren hadde innretta seg heller.

Så da var begge disse vilkårene oppfylt.

Så da kunne hun trekke tilbake avtalen.

[SPEAKER_03]

Så var det ett aspekt til der som var litt interessant, og det var jo det at ...

Kjøper kunne trekke seg fra avtalen hvis byggingen ikke var igangsatt innen en viss frist.

Og det som var litt interessant, det var jo at selger sto helt fritt til om de skulle begynne innen

den fristen eller ikke.

Så de ... Det var liksom ... Eller det var litt preg av å være en litt sånn innledende avtale.

Det var liksom ikke en leilighet som sto klar med nøklene klare til deg.

Sånn at hun hadde bare betalt inn 1 %, og når det skulle være byggestart, skulle hun vel betale inn 8 %?

Så det var på et veldig tidlig stadium som også får innvirkning.

[SPEAKER_01]

Den er god å få lese i forhold til det.

Og så har vi Eiendom T. HR 2017-1782A.

Så den kan man også lese litt på for å se litt mer.

[SPEAKER_02]

Veldig bra.

Jeg tenker vi må videre.

Neste tema er fullmakt og representasjon.

Vi vet jo at avtaler i dag lages ofte via et firma.

Og jeg har i hvert fall opplevd det som journalist, at jeg ser et brev, og så står det en forkortelse etterpå, som er e.f.

Og det har jeg lært meg at betyr "etter fullmakt".

I hvert fall i noen tilfeller.

Når man skal finne ut hvem som har sagt dette ... Det kommer kanskje fra et overordnet hold, men så er det en som har fullmakt.

Da er det ikke sikkert at den overordnede engang vet at det står skrevet der.

Det er noe av det mest forvirrende med avtaleretten.

Når det kommer inn en tredjeperson som mener ting og kan avgjøre ting, og lage avtaler.

Hva tenker du om fullmakt og representasjon?

[SPEAKER_03]

Dette var noe jeg også syntes var sinnssykt vanskelig da jeg hadde avtalerett på førsteåret.

For det er jo spesielt dette med treparsforhold som er noe som egentlig en ikke får før i den dynamiske tingsretten.

Som har en del andre hensyn, og som krever en modenhet som kan være vanskelig å ha førsteåret.

Det som er viktig å huske på, litt som hun sa sist, setter deg i situasjonen til den det angår.

Hvordan ser dette ut for den som gir en fullmakt?

Hvordan ser dette ut for den som blir bonde?

Hva var synlig?

Mye av dette handler om hvem som kunne gjort mer.

Fremsto dette som mistenksomt for den som fikk et tilbud?

Var det sånn at den som ga en fullmakt, egentlig hadde gitt han tilsynelatende frie tøyler?

Har en gitt tredjepersoninntrykk av at han har frie tøyler, mens de har en veldig begrenset avtale seg imellom?

Så det kan være greit at dere òg skiller.

Hva vet den personen som får dette?

[SPEAKER_01]

Kan vi først gå gjennom hva en fullmakt innebærer?

Det er egentlig at man tildeler noen andre til å inngå avtale.

Hvis vi tre her inngår en fullmakt, så kan jeg gi Christian mulighet til å inngå avtale på vegne av meg med deg.

Det er en trepartskonstellasjon, og det er ekstremt mange ulike navn på disse.

Men det jeg har valgt å si, er at det er en fullmaktsgiver, den som gir en person til å inngå kompetanse.

Så er det fullmektigen som inngår en avtale.

Og så er det med-kontrahenten, eller tredjepersonen, som får et tilbud fra fullmektigen.

Det er fullmaktsgiver som inngår avtalen.

Det er jo ikke fullmektigen.

For det tror jeg mange kan bomme på på eksamen.

Det er vi som gir denne til Kristian, som inngår avtalen.

Ikke Kristian.

Så det er viktig å huske på.

For her er det lett å trå feil.

Vi skiller mellom selvstendige og uselvstendige fullmakter.

Det skal bli lagt vekt på det på eksamen nå, men det er greit å ha kontroll på det.

Selvstendig er en fullmakt som ofte er synlig utad.

Man kan ofte ha litt lettere for å se at det er en fullmakt.

Den er synbar og erkjennbar og fremtrer utad for tredjepersoner.

Den er et ytre moment.

Den første er stillingsfullmakt.

Det er en fullmakt man har når man jobber i en stilling.

I klesbutikk, f.eks.

Da har du fått fullmakt til å stå der og selge klær på vegne av din sjef.

Det tror jeg mange ikke tenker over engang.

Men det er faktisk det.

Og da får vi de som kommer i butikken, en forventning om at du kan selge klær.

For du står der ofte med en uniform eller et navneskilt.

[SPEAKER_03]

Men hvis du da hadde begynt å selge møblelementet i butikken ... Og kassaapparatet, så tviler jeg jo på at de ville hatt rimelig grunn til å tro det.

[SPEAKER_01]

Får du rimelig grunn til å tro at han kan selge dette?

Jobber du på Rema og selger stolen du sitter på, så skjønner du jo at her er det noe rart.

Men det kommer til uttrykk i avtaleloven paragraf ti, annet ledd.

Man må prøve å bruke avtalleloven så mye man kan på eksamen.
Og referere til den selv om man er litt gammel og litt uforståelig.
Prøv å huske deg hvor man finner ting, for da viser du at du knytter loven til det du kan.
Og det er veldig bra.
Og den andre typen, da?

Det er en frasangsfullmakt som er selvstendig.
Og det er en fullmakt som er ment å gi tredjepersonen informasjon.
Og det kan f.eks.
være at jeg har lyst til å selge min bil.
Så kan jeg gi Christian kompetanse til å selge den på vegne av meg.
Men du vet at det er vi som selger min bil.
Er ikke det det samme hvis du selger huset ditt?

[SPEAKER_03]

Jo, men da vil en ofte ikke ha navn på selgeren.
Men det er jo åpenbart at vedkommende som eier dette huset, har gitt en fullmakt.
Så det er jo sånn sett ... Det har jeg aldri tenkt på før.

[SPEAKER_02]

Noe som også er interessant, er at advokater jobber jo på fullmakt.

[SPEAKER_03]

Du har jo en fullmakt til å representere vedkommende i sin sak.
Sånn at det er greit å ha kontroll på fullmakter.

[SPEAKER_01]

Det er ofte ikke man tenker over sånne ting.
At det er fullmakt hele tida.
I hvert fall i forhold til butikk.
Det tenkte jeg ikke over før vi lærte om dette.
Butikk, advokater og nå også meglere, da.
Ja, nettopp!
Så det går igjen.
Men den vanskelige typen med fullmakt, det er uselvstendige.
Og det er det kun fullmaktgiver og fullmektig som ser.
Så det er bare mye Christian som vet at det er fullmakt, ikke du.
Så tredjepersonen du, Amanda, har kun Christians ord å forholde deg til.
Og man vet ikke hvem prinsipalen, altså fullmaktgiveren, er.
Da har vi oppdragsfullmakt, som det at du gir Kristian et oppdrag på vegne av meg.
Og så har vi toleransefullmakt, men det skal vi ikke gå nærmere inn på her.
Men det finnes flere fullmaktstyper som vi kommer litt inn på.
I Ernst & Young-dommen, faktisk.

[SPEAKER_03]

Det du kaller en kombinasjonsfullmakt?

[SPEAKER_01]

Ja, det er jo sånn ulovfesta.

[SPEAKER_03]

Ja, og det handler jo litt om at det er vanskelig å sette det inn i en spesifikk bås, men du har på en måte litt av det.

Stilling, litt toleranse.

Du har faktisk oppdrag på noe av det, men gjerne ikke like langt som han trakk det.

[SPEAKER_01]

... kombinasjonen av flere ting som gjør at den andre får en berettiget forventning om at du kan binde, da.

[SPEAKER_02]

Dette med berettiget forventning, det virker å være veldig viktig når det kommer til fullmakter.

Spesielt, da.

Men i denne Ernst & Young-dommen, RT 2011, side 410, hva var det som skjedde der?

[SPEAKER_01]

En daglig leder for et lokalavdeling i Mo i Rana skulle inngå en leieavtale om å leie noe lokale. For at han skal gjøre det, må han enten ha fullmakt, eller være legitimert til å binde Ernst & Young.

Og han hadde ikke intern myndighet til dette her, men han kan da være legitimert, da, på vegne av et ulovfesta grunnlag.

Og det de snakker om i sta, med kombinasjonsfullmakt.

Dersom det er flere omstendigheter i samvirket som gir en forventning til dette lokalet, da, om at han kan binde, da.

Her kom Høyesterett til at en daglig leder av selskapet var legitimert til å inngå leieavtale på vegne av selskapet, ettersom leiegården hadde berettiget forventninger om at han hadde fullmakt.

Da var det selskapet som må bære risikoen for at ansatte opptrådte utenfor sine grenser.

Så lar man en ansatt ...

[SPEAKER_03]

Men det kan godt være at Rema òg, hvis Rema har gjort noe som gjør at det kan være tilfellet ...

Det som var sentralt i Ernst & Young òg, som er litt interessant, er at ... Det var jo faktisk forhandlinger òg med Ernst & Young sentralt.

Så han er ute og finner lokaler og diskuterer.

Han sier til og med til motpart at dette må signeres sentralt.

Og så sender han avtaleutkast til den som styrer eiendomsavdelingen og som har kontroll på avtalene, og han sender tilbake en ... Korriger, du må gjerne ha med det vilkåret.

Og de har en sånn full ... Og sentralt er involvert.

Men sentralt gir ikke beskjed til Optimogården.

Hei, hei, hei.

Husk at det er vi som binder, og ikke han Geir

[SPEAKER_01]

Det var deres skyld at de ikke ga beskjed om det.

[SPEAKER_03]

Ja, og da er jo tolkningen ...

... som hadde best mulighet til å avlegge det.

Optimogården har ikke peiling på hvilken avtale de har internt, men her har Ernst & Young hatt en god mulighet til å kunne si at ja, han kan ikke gjøre det.

Hvis Ernst & Young sentralt ikke hadde vært involvert overhodet, så tror jeg saken kunne stilt seg annerledes.

For da ville de sett at Geir Solbakk hadde jo ikke signeringsrett for selskapet.

Det er viktig å se, for der har de legitimert han med å delta i dette.

De har oppført seg som om Geir har mulighet til å binde dem.

Og de har ikke korrigert det inntrykket.

Satt nær foten?

Ja.

Det har du ikke.

Hvis du står på Rema og aktivt selger en stol, og så går sjefene forbi ... Og så sier de ... 'Hallo, god dag, ja, se der'.

Du selger stol, du, ja!

[SPEAKER_02]

Christian, det var det jeg skulle si.

Da skjønner jo kanskje den personen, den kunden, som kanskje har lyst til å kjøpe stolen, at nei, men du har jo egentlig ikke lov til å selge den stolen til meg.

[SPEAKER_03]

Hvis han sier at ... 'Hvorfor selger du stolen?'

Det kan jo ikke du gjøre.

Eller han sier 'God morgen, du selger stol', du.

Så fint'.

Så bra.

[SPEAKER_02]

Du kommer kanskje litt anpå.

[SPEAKER_03]

Sarkastisk ment, men hvis sjefen sier 'Så fint at du selger stol', så tenker kunden 'Hva vil du selge stol', da?'

Litt uvanlig.

[SPEAKER_01]

Litt søkt eksempel.

Vi har nevnt hele tida at vi må sette inn den tredjepersonens forventning.

Her med det kontoret, da.

De tror jo, som er forståelig, syns jeg, at en daglig leder kan inngå en avtale.

Så det er det man må se på, da.

[SPEAKER_02]

Veldig bra.

Når man nå har kommet til at det foreligger en rettslig forpliktende avtale, så er neste steg at man må tolke avtalen.

Man må avgjøre hva som står i kontrakten.

Og dette fikk vi faktisk om på eksamen, og jeg ble skikkelig overrasket.

Det kunne jeg ikke mye om.

Men her har vi noen regler.

Men først, det som er ganske åpenbart, er at man skal lese ordene.

Man skal lese ordene og bruke en objektiv tolkning.

[SPEAKER_01]

Hovedregelen er å finne ut hva de blir enige om.

Det kommer aldri til å skje.

Hva betyr objektiv tolkning igjen, Jelena?

Du skal legge til grunn hva enhver person vil oppfatte det som.

Så da skal man ikke stille seg i noens situasjon?

Tenk på hva enhver person kunne tenkt på dette her.

Hadde enhver mann i gata oppfattet dette som en avtale.

Se vekk fra partenes perspektiv på ting.

[SPEAKER_03]

Og det er kun i de tilfellene at partene har en felles forståelse om en ordbruk.

At 'ja, men vi bruker det ordet sånn'.

Hvis alle ikke er enige om det, så er det det det betyr.

Men hvis ikke alle er uenige i alt, så er det hva de faktiske ordene betyr.

[SPEAKER_01]

I noen tilfeller har de blitt enige om at noe betyr det. Da må man bruke det.

Men det tviler jeg på at det skjer på eksamen.

Men det er greit å huske.

[SPEAKER_02]

Og som vi sier, det er sjelden de er helt enige.

Og noen ganger er ting litt uklart.

Hvilke regler har vi til å hjelpe oss der?

[SPEAKER_01]

Den første er uklarhetsregelen, som betyr at uklarhet tolkes kontra stipoluren på fagspråk.

Det betyr at det skal tolkes mot den som kunne uttrykt seg klarere i avtalen.

Og det er blant annet i Bergen Group-dommen, da.

Det var det banken som forfatter teksten, som måtte bære ansvar for uklarheter som har oppstått.

Derfor kan denne regelen òg kalles for forfatterregelen.

Fordi forfatteren av avtalen, eller vilkår, må bære risikoen for uklarheter, da.

Så hvis vi og Kristian inngår en avtale og jeg formulerer meg uklart, så må jeg ta risikoen for det.

[SPEAKER_03]

Og der kommer vi tilbake til det vi nevnte under fullmakt.

En kan stille seg spørsmålet om hvem som kunne avverge dette.

Hvis du hadde en klar formening om hva vilkåret innebar, kunne du formulert det klart.

[SPEAKER_01]

Jeg føler det går litt under det med lojalitet.

At du skal prøve etter beste evne å lage en klar og tydelig avtale på ting.

Hvis du har to kyndige parter, en profesjonell og en ikke-profesjonell, må du prøve å uttrykke det.

Det er også nevnt i SIGNA-dommen.

“Dersom det er tvil om forståelsen av forsikringsavtalen, må uklarheten gå ut over selskapet”.

Den brukte jeg på min eksamen.

Veldig greit å bare vise litt ting du kan, da, knyttet til en dom.

Da ser foreleseren at du har brukt tid på det òg, og det er bra.

Det er et rettsområde og et fag med mye rettspraksis.

[SPEAKER_02]

Det skiller seg fra andre fag vi har hatt fram til nå på jusen.

Avtalerett er et av de første fagene hvor du får masse rettspraksis i fanget og må forholde deg til det.

[SPEAKER_03]

Hva skjer når to vanlige mennesker skal inngå en avtale, og så finner de ut at vi pløyer dem inn i AI?

[SPEAKER_02]

Ja.

Oi!

[SPEAKER_03]

Ingen av dem har egentlig forfattet det.

De har sagt at jeg og han skal kjøpe sånn og sånn.
Kan du lage en veldig profesjonell avtale til meg?
Og så får de pløyd ut 10-15 vilkår hvor de forstår tre av dem.
Dette har ikke jeg en fasit på.
Jeg bare nevner at det kan være verdt det.
Det må være litt eksamensperiode oppe om nettene, men hvordan behandler du det, da?

[SPEAKER_01]
Hva gjør man da?
Skal AI holdes ansvarlig?

[SPEAKER_03]
Sannsynligvis vil en si at forfatterregelen òg slår til der.
Hvem valgte å lene seg på AI osv.
Men det innebærer at du kan ha vilkårene der som ingen av partene har avtalt.
Og jeg vil påstå at hvis det er vilkår der som ingen av partene har ment å inngå avtale om, så er ikke de gjeldende, selv om de har signert det.
Det kan være greit å ha i mente, men du kan banne på at den som får fordel av det vilkåret, vil si at det gjør jo noe.
Men tenk tilbake på partenes felles forståelse.
Hva var de egentlig enige om?
Klarer du å finne fram til det, så trumfer det det meste av andre.

[SPEAKER_02]
Ja.

[SPEAKER_01]
Så har vi en regel til.
Det er minimumsregelen.
Og det er egentlig at det bare er det minimumet som forplikter partene.
Så man skal ikke legge mer i avtalen der man kan legge ut avtalen.
Står det at en person skal hente en sykkel, skal ikke du tolke at det skal ligge noe mer i det enn å hente en sykkel.
Jeg vet ikke jeg;
blomst i tillegg.
Du skal lese ut som det står.
Det er også blitt sett i RT 1930, side 799.
Da sier de at det er den minste byrdefulle forpliktelse som legges til grunn ved avtaletolkningen.
Hvis avtalefriheten skal bli stående som et viktig prinsipp, så er det viktig at partene kun blir forpliktet til det de er blitt enige om.
Hvis folk bare kan tolke det og det, så er du enige plutselig om andre ting.
Som siste regel er motstridsregelen, eller tekniske normalløsninger.
Den bruker du hvis det foreligger motstrid innad i avtalen.

Håndskrift skal som regel gå over trykka tekst.

Hvis du har skrevet en liten ting med penn, så skal du sjekke det.

Og endring eller rettelse skal gå foran opprinnelig tekst.

Og så skal særskilte eller spesielle vilkår gå foran.

Det så man også i den Signa-dommen RT 1997-1807, der de sa at de særskilte avtalevilkår vil gå foran selskapets alminnelige vilkår.

[SPEAKER_03]

Og den er ganske viktig, for i praksis ser hun ofte at folk har standardavtaler.

Og så tar iallfall de som hjemmesnekrer litt, det er ofte de som havner i twist ... Så har de en standardavtale, og så har de et siste punkt som de bare slenger på.

Det som er spesielt for denne gangen.

Og da kan det oppstå motstrid, og da er det de spesielle som er avtalt for dette tilfellet, som er det som gjelder.

[SPEAKER_01]

Den siste er bare at brødtekst tar forrang over overskrift og titler.

Brødtekst kan ofte gi en bredere forklaring på hva de har blitt enige om.

Det kan ofte bli litt for lite å kartlegge enighet bare på overskrifter.

Det var vel egentlig det.

Det fikk vi på eksamen vår.

Det var ganske snevert, men det er greit å huske.

[SPEAKER_02]

Veldig bra.

Vi skal snakke litt mer om vilkår.

Der har vi én dom som jeg tenker at det er viktig å nevne.

Det er agurkpinnedommen.

Det er kommet noen overraskende vilkår, Jelena.

Og dette her er også typisk sånn eksamensmat.

Så jeg tror det er greit å bare forklare at ... Hva er det som skjer hvis man oppdager at oi, men her var det noen vilkår som jeg ikke var enig i?

[SPEAKER_01]

Som hovedregel, da, så er det sånn ... Eller det er ikke rimelig grunn til å tro at en annen part har akseptert ubalanserte eller veldig overraskende vilkår.

Det er ofte litt det på lojalitet, da, at man forsikrer seg om at ... har du lest dette her?

Vet du at dette er en del av avtalen, da?

Og jo mer overraskende og ubalansert det stilles, det stilles større krav til vedtakelsen av det.

Det som skjedde i agurkpinnedommen ... En agurkprodusent hadde kjøpt råvarer til bruk i en produksjon.

Og så leide han et stort tap fordi agurkene ble smitta med en plantesykdom.

Da krevde han at dette tapet erstattet.

Selgeren viste til at avtalen begrenser ansvaret til fakturaverdien av pinnene.

Og da produsenten hadde milliontap.

Høyesterett sa at begrensninger i selgerens ansvar ved kontraktsbrudd ikke var gitt noen fremtredende plass, så det var litt mer overraskende, da.

Og ansvarsbegrensninger ikke ble ansett som vedtatt fordi den ikke var omtalt i forhandlingene.

Disse betingelsene var først presentert i sluttseddelen, så det kom jo veldig seint i avtalen, da.

Og innholdet av vilkåret stilte selgeren vesentlig bedre enn bakgrunnsretten.

For det er ofte hvis ikke partene har avtalt noe, bruker man ofte bakgrunnsrett, da.

Og her så fikk denne selgeren mye bedre stilling enn det loven egentlig sa.

Og da var det virkningen at begrensninga ikke var vedtatt, og at bakgrunnsretten og kjøpslovens regler ble brukt istedenfor.

[SPEAKER_03]

Og en sluttseddel er vel noe som følger med varen når du selger den.

Du kan tenke deg at de har inngått en bindende avtale, og så får du et skriv med disse pinnene der det står et standardvilkår som er ganske inngripende.

Det er jo ikke sikkert de har sett det engang.

Og det som er litt av poenget, er at det skal ikke være ...

Det skal ikke være lønnsomt.

Du har inngått en avtale, men jeg sniker inn ett lite vilkår her.

Og så plutselig, sa jeg.

Når du har en avtale, så har du en avtale.

[SPEAKER_01]

Det som var viktig, var at de hadde avtalt det, og så kom dette på slutten.

Og det blir urimelig, og derfor er ikke de vedtatt.

[SPEAKER_02]

Da kom vi litt inn på dette med ugyldighet og revisjon.

I noen tilfeller så kan jo en avtale eller en del av en avtale eller et vedtak bli kjent ugyldig.

Når er det det kan skje?

[SPEAKER_03]

Du har jo først disse tilblivelsesmanglene, som er 28, 29, 30, 31 osv.

Vi fokuserer mer på 33 og 36 her.

Hva har dere i pensum?

Gjertsen eller noen andre?

[SPEAKER_01]

Vi hadde Svendsen, men nå skal det komme en ny en.

[SPEAKER_03]

Vi hadde en bok av Gjertsen, og han kalte ... Vi bruker han som bok.

Han kaller dette for en vurdering i seks ledd.

Jeg synes det er litt heftig.

Det meste ligger i redelighetsbiten.
Men det kan være greit å ha vist at du har forstått vilkårene, og så sjekke dem ut.
Omstendighet.
Det følger rett av ordlyden.
Det er ganske enkelt.
Det er ikke vurderinger, det er ikke den eneste subjektive vurdering.
Det er faktiske forhold.
Hvis du tror at AI kommer til å ta over hele advokatbransjen, og du selger aksjer i et advokatfirma, så er ikke det aktuelt.
Men hvis du vet at vi har tapt et søksmål som gjør at vi er konkurs, så er det veldig relevant.
Og så må jo omstendighetene ...
Om å ha foreslått på avtaletidspunktet.
Eller når denne viljeserklæringen kommer fram.

[SPEAKER_02]

Før bindingen skjedde?

[SPEAKER_03]

Ja, så før binding.

Og han må ha kjent det til, altså den parten som gjør ham gjeldende.

Som det vil være uredelig å gjøre gjeldende.

Han må ha kjent det til, og da ...

Om han har fortjent det på avtaletidspunktet ... Det er litt tricky, for den kan du lese ut av 39 første ledd.

Det følger ikke av selve når han som gjør den gjeldende, må ha kunnskap.

[SPEAKER_02]

Hvis man vil holde styr på dette på eksamen, så kan man vise til 39 i teksten til 33.

[SPEAKER_03]

Og 39 første ledd kan være greit å ha lest, for den gjelder for mange bestemmelser.

Den som er avhengig av god tro, må ha vært på det tidspunktet da ...

39 er jo den ... Den som går analogisk i Telegraf.

Ja, det er andre ledd der.

[SPEAKER_01]

Så det er en heftig bestemmelse.

[SPEAKER_03]

Den kan være verdt å merke seg, for den korrigerer litt sløvt lovgiverarbeid lenger nede.

Så er det kunnskapskrav, ikke sant?

Og da er det vel ...

Skal vi se om vi kommer på fire ... Ja.

[SPEAKER_02]

Neste er inngirket for løftet.

Det må ha ... Ja.

[SPEAKER_03]

Det er òg et vilkår som ikke eksplisitt går fram av bestemmelsen.

Men det følger jo av logikk.

Det kan jo ikke være en tilblivelsesmangel hvis han uansett ville inngått avtalen.

Ja, jeg visste ikke dette, så da er det ugyldig, men hvis jeg visste det, så hadde jeg inngått avtalen uansett.

Det blir å trekke den terskelen litt for lavt.

Og så den siste, i strid med redelighet og god tro.

Og det er jo her ... Her får du igjen litt sånn som denne reintegraven med særlige grunner.

Det blir litt sånn sauset.

Men det som kan være verdt å tenke på, det er jo redelighet og god tro.

Det har et slags sånn moralsk element i seg, med redelighet.

Og gitt det som følger over her, så er det jo primært det som foreligger på avtalen ... Det som skjer før binding, eller ved binding, som er det aktuelle.

Sånn at ting i avtalen ligger skikkelig skeis etterpå, ikke like aktuelt i 33.

Vi er inne på at vi er lagspillere, ikke er motspillere når vi inngår en avtale.

Det er der lojalitetsplikten viser seg igjen i 33, og det kan være verdt å nevne.

Da kan en stille seg spørsmålet om når en unnlot å opplyse om dette.

Var ikke det veldig lojalt, da?

Jo, det er jo det.

Var det så grovt at jeg ville kalt det uredelig?

Både 33 og 36 favner ganske bredt.

[SPEAKER_02]

De går nesten litt over i hverandre, sånn jeg med min forståelse.

Vi kan jo si at press og utnyttelse og svik kan spille inn på dette med redelighet.

[SPEAKER_03]

Det er regulert i foregående bestemmelse.

Men det kan òg spele inn, for du kan ofte ha at sviket her var ikke stort nok, men sviket pluss, pluss, pluss, pluss tre andre ting var gjerne nok.

Et godt eksempel på det skillet der er denne dommen som heter Tromsø Sparebank.

Det er viktig her, les praksis, se hvordan høyesterett behandler disse her.

Hvis du ser på denne sinnssvake-kausjonistdommen, så er det tilfeller der det viser seg i etterkant at det går dårlig, og der det får påvirkning.

Hvis en begynner med Tromsø Sparebank, så er det tilfellet at noen stiller kausjon.

De garanterer for at noen andre skal betale lånet sitt.

Banken hadde kjennskap til at låntaker hadde veldig svak økonomi.
De hadde allerede etablert denne kassekreditten, eller dette lånet.
Dette lånet var trukket opp, altså hadde han hatt mer og mer behov for å ha lån.
Visste de hadde dårlig økonomi?
De visste det at Christoffersen trodde at det var annen sikkerhet.
Det var det ikke.
Og likevel så kommer Christoffersen et halvt år etterpå og stiller sikkerhet.
Det som på det tidspunktet er tilfellet, er at selskapet som han stiller sikkerhet for, er så å si konkurs.
De har gått med store underskudd, de har trukket opp kassekreditten.
De har trukket han mer enn det han engang hadde lov til.
Som betyr at han er i brudd med lånevilkårene.
Som betyr at banken kan i teorien, før han stiller sikkerhet, si at nå forfaller hele lånet til betaling om 14 dager.
For han er i brudd med vilkårene, som betyr ... Og det Høyesterett sier der, som er litt interessant, det er at bankens tap har allerede oppstått på dette tidspunktet.

[SPEAKER_02]

Er det sånn at de bare da liksom gir det på over til Christoffersen i stedet for å ta det selv?

[SPEAKER_03]

De får inn en reddende engel som sier at dette lånet som dere sannsynligvis har gitt opp ... Det kan jeg stille sikkerhet for.
Og så informerer de ikke han om hvor dårlige ting står til.
Og da valgte de bare å ta over på han som kommer litt godtroende inn.
Og det sier Høyesterett at det var i strid med redelighet og god tro.
En bank som er veldig vant med denne her ... Det er litt styrkeforhold forskjell her.

Han er Ola Nordmann, dette er det banken driver med.

De er så profesjonelle som du får det.

Banken kjente til alle forholdene.

De kjente til at økonomien var dårlig.

De kjente til at det ikke var stilt annen sikkerhet, osv.

Så ...

Styrkeforhold, ulik tilgang på informasjon ... Det var ikke noe tvil om de faktiske forhold.

Det var klart hans økonomi var dårlig, og det ville vært veldig risikabelt.

Og de måtte jo forstå det at han hadde aldri inngått denne avtalen.

Hvis han hadde visst det.

Da må de ha ansvaret for å informere om det.

[SPEAKER_01]

Det bør dere sjekke på eksamen òg.

Hvem er parter her?

Er det Kirkerud og Aas?
Eller er det en mer profesjonell part?
Det har litt å si hvordan man skal oppføre seg.
Legg merke til det.

[SPEAKER_02]

Og hvilke krav som ligger til personens kompetanse. Ja, det har litt å si med alder.

[SPEAKER_01]

De må jo være kompetente til å inngå avtaler.
Du må være gammel nok.
Men jeg ser litt på hvem som har mest kunnskap, er det noen som vet mer her?

[SPEAKER_03]

Og Kirkerud òg kan jo være advokat.
Hun kan ha absolutt ingen kompetanse på noe som helst.
Det kan være en 18-åring som aldri har vært i jobb før, som plutselig skal inngå en avtale.

[SPEAKER_02]

Og som er veldig avhengig av de pengene, f.eks.
Det er momenter som kan spille inn.

[SPEAKER_03]

Det som er viktig å merke seg her, er at alle disse forholdene var til stede før han signerte på den inkasjonen.

[SPEAKER_02]

Tilbake til dette med at det må ha skjedd før eller i det binding.

[SPEAKER_03]

Så det er jo veldig sentralt, hvis ikke så måtte du over i 36.
... nå er vi virkelig i en sånn when all ends fail, pleier vi å si.
Hvis du er litt usikker på hvordan du skal angripe, så kan du alltid slenge med avtaleloven 36, for der kan du vurdere alt.
Alt er relevant, og det kan nesten fremstå som en fri vurdering.
Hvis du bare ser på ...
På ordlyden, sant.
Og omstendighetene ramser opp fire-fem-seks forskjellige ting som skal vurderes.
Og omstendighetene for øvrig.
Da kunne de like greit skrive alt.
Det som kan være greit å huske på med 36, er at det er vanskelig å få en dommer til å bruke denne.
Og det handler om at den er så vid.
At det er lite forutberegnelig for de som inngår avtaler.

Da er vi jo stikk i strid med dette formålet om at avtaler skal holdes.

Så dette er jo et unntak fra den.

Det betyr jo at hvis du åpner for at 36 skal favne veldig mange tilfeller, så vil det føre til mer tvist, mindre forutberegnelighet i avtaleforhold, og de vil på en måte begynne å undergrave litt av det der fundamentet.

Så det vil jo se at ...

[SPEAKER_01]

... veldig skeptisk ofte til å ta i 36, med mindre det er veldig ... På eksamen tror jeg du skal litt til for at den skal anse det.

[SPEAKER_03]

En må definitivt vurdere og vise at en har forstått.

Og så har jeg inntrykk av at konklusjonen ikke alltid er så viktig.

[SPEAKER_01]

Det kan si litt om terskel.

Eller at du sier at det skal litt til å få han igjennom.

For det setter litt starten for drøftelsen din.

[SPEAKER_03]

At du vet det.

Et par nøkler som kan være verdt å ta med seg.

Er det et enkeltvilkår, eller er avtalen samlet?

Hva vurderer du det mot?

Vurderer du det mot bakgrunnsretten, eller vurderer du konkret rimelighet?

Hva er vanlig praksis på denne type avtaler?

Hvorfor er det avvik i denne saken?

Er det en veldig god grunn til å avvike, eller er det bare noe som en part har sneket til seg?

Av og til kan det til og med være at avtalen treffer spot on på vanlig praksis, men at vanlig praksis i dette tilfellet slår veldig urimelig ut.

Så det er veldig mye sånt som det kan være verdt å ta stilling til.

Og da, som i den forrige ... Partenes stilling, styrkeforhold, viktig.

Forholdene med avtaleinngåelse.

Har de gjort nøye arbeid?

Er dette diskutert lenge?

Har det vært syv, åtte, ni utkast?

Eller var dette gjort litt sånn muntlig forbi farten?

Så er det jo kanskje det som skiller 36 mest.

Det er jo at her kan du øge ta hensyn til seinere inntrådte forhold.

Det kan du ikke gjøre i 33.

For det skiller jo disse fra tilblivelsesmanglene.

For tilblivelsesmanglene er jo når avtalen blir til.

Ikke sant?

36 er en litt sånn nødventil, som gjør at ting som skjer ...

... etterpå òg kan gjøre at nei, pga.

dette og dette, så ble dette ekstremt skjevt.

Altså, jeg har avtalt at jeg skal fly mitt minifly, og du skal ta en sightseeingtur over Iran.

Kanskje det er litt rimelig at jeg skal tvinges til å gjennomføre det akkurat nå?

Kanskje skal vi gjøre det?

[SPEAKER_02]

Så her kan man ta omstendighetene i betraktning?

[SPEAKER_03]

Etterfølgende omstendigheter.

Og ting som egentlig ikke har noe med avtaleparten å gjøre.

Alle typer momenter tas i betraktning, som de sier i RT 1995-1540.

Ja.

Jeg tror det er mindretall, men de sier at alle typer momenter kan tas i betraktning.

Og da stiller du ganske åpent, altså.

[SPEAKER_01]

Den er ganske grei på eksamen, egentlig.

Da får du testa studentene i mye.

[SPEAKER_03]

Ja.

Jeg syns jo òg Røeggen er et veldig godt eksempel.

For der er det jo bank som selger sinnssykt kompliserte produkter til Ola Nordmann.

Jeg vet ikke om dette stemmer, men det er en sånn skrønerhistorie som alltid i går.

At bankens advokater brukte flere dager i retten på å forklare dette produktet til Høyesterett.

Da snakker vi komplisert låne... Det er jo litt kjipt, når du etterpå skal prosedere på at Ola

Nordmann forsto dette etter et times lang møte.

Og jeg tror vi skal spare oss for å gå inn på hva type produkt dette var.

Kommer til å bruke flere dager, da.

Jeg skal ikke skremme meg over at jeg forstår det, og det er super, super komplisert.

Og den er god å lese.

Der er det partenes stilling, og alt det der er relevant.

Men det som kan være å stille seg spørsmål om det, er ... Ville dette vært urimelig hvis ikke han tapte pengene?

Fordi du hadde fortsatt hatt en komplisert avtale som han ikke forsto noe av.

Du hadde fortsatt hatt en bank som tok omtrent ingen risiko.

Du hadde fortsatt hatt styrkeforhold og alle de andre momentene.
Det eneste som endrer seg i etterkant, er at han taper pengene sine.
Så hvis han hadde dobla pengene sine, hadde han aldri havna i retten.
... men det kan være verdt å reflektere litt over, for det viser jo ...

[SPEAKER_02]

Hvor mye sånne etterfølgende ting kan ha å si, da?

[SPEAKER_03]

Det er jo det at han faktisk òg til slutt taper penger på dette, som virkelig drar det, mener jeg, over den terskelen.

For da er det bare synd på ham, til slutt.

[SPEAKER_02]

Godt poeng.

Da snakker vi gjennom en sånn terskel.

Det kan være fint å ha i bakhodet.

[SPEAKER_03]

En annen dom vi kan dra kjapt gjennom, er den sinnslidende mor som kausjonerer for sønnens bolig.

Det er et tilfelle av at When All Else Fails; prøv avtaleloven 36.

Der prøvde de seg jo med at hun her var sinnslidende.

Hun er jo schizofren og vet ikke helt hva hun gjør.

Men der sier Høyesterett både flertall og mindretall at det ikke har innvirkning på avtalen.

For det at en mor stiller kausjon for sønnens boliglån, er ikke så unormalt.

Så vi tar det ikke der.

Og det kan godt være at de hadde brukt mer tid på det hvis 36 ikke traff her.

Men de går heller og ser på konkret hva som skjer med 36.

Og der har du alle disse samme forholdene.

Sterk part, bank mot sinnslidende mor.

Hun har jo en ekstremt svak stilling.

Men så er det én ting som skiller denne fra Tromsø Sparebank.

Det er at i Tromsø Sparebank så hadde banken masse informasjon ...

I denne dommen her, så burde banken ha skaffa seg en del informasjon.

Så de hadde faktisk ikke informasjon om omstendigheter på tidspunkt for avtalebinding.

Som ville truffet 33 veldig godt.

Det er mye av det samme som i forrige, så jeg har en svak inntekt.

Men det har du forholdet.

Du burde gjort dette.

Hadde du gjort dette, så burde du delt den informasjonen.

Så det er et hakk ekstra der.

Noe de òg ...

Det andre de har vekt på, er sosiale forhold.

Hun stiller sin private leilighet som sikkerhet, for hun er realkausjonist.

Så når han ikke betaler lånet sitt, kan de tvangsselge leiligheten.

Og for ei som var schizofren, som hadde egen leilighet, var det sinnssykt viktig for henne personlig.

Og det ble lagt vekt.

Så sosiale hensyn kan også ilegges vekt, men ...

Vær forsiktig med sosiale hensyn.

Det kan være aktuelt.

Ikke ha en situasjon der alt annet er greit, men stakkar, hun fikk en alvorlig sykdom, så da setter vi punktum allerede der.

Det ville jeg ikke gjort.

Men det kan være noe som kommer i tillegg.

[SPEAKER_02]

Da har vi vært gjennom veldig mye av avtaleretten.

Helt fra disse grunnhensynene gjennom hvordan en avtale blir til, hvordan man tolker den, og hvordan den kan bli urimelig eller ugyldig, da.

Er det noe dere vil legge til?

Noen tips til eksamen?

[SPEAKER_01]

Det mest sentrale spørsmålet, tror jeg, er om det er inngått en avtale.

Det er jo dette med tilbud og aksept.

Da vil jeg lese så mange dommer som mulig.

Dette med Folge eller Harkestad.

Tomtekjøp.

Og så bruker du dem aktivt i besvarelsen.

I denne dommen ble det ansett å være inngått en avtale fordi ... Det og det og det.

I den dommen derimot ikke det.

Så knytter du det opp mot ditt eget faktum.

Så ser du det.

Ok, her har de blitt enige om det.

Det kan tale for avtale.

Men de mangler det.

Det kan tale for at det ikke er det.

Når du bruker dette aktivt, så viser du at du forstår dommene.

Og du kan knytte det opp mot ditt eget faktum.

Og du får mye hjelp i det.

[SPEAKER_03]

Og når en leser disse eksamensoppgavene, så er de jo lange.

De prøver å hive litt avledningsmanøvrer til deg.

Hvis en sitter og blir litt sånn overveldet, ta litt pust i bakken.

Begynn med basic in.

Hvem er partneren?

Hva vet de?

Hvilken avtaletype er det snakk om?

Hvem mener hva?

Ta det steg for steg.

Skal du ta alt på en gang, går det ikke.

Ta et skritt tilbake igjen, se det fra dens perspektiv.

Den andres perspektiv, og jobb litt systematisk og rolig.

Du har bedre tid enn jeg tror.

Jobb litt sånn, for når en får landa det, tar det ikke så lang tid å skrive.

Det er det å forstå alt som skjer, som kan ta litt tid.

Pust litt i bakken, løft blikket litt, så kommer veldig mye da.

[SPEAKER_01]

Fargekoordinering.

Marker hva de anfører.

Ta stilling til anførslene.

Anfør noen at det var inngått avtale, ta stilling til det.

Det er plusspoeng.

Eller kanskje minuspoeng.

[SPEAKER_02]

Jeg tror man begynner å nærme seg der når man kommer til avtalerett.

Ofte er det noen hint i de anførslene.

F.eks.

sånne ord som vi snakket om litt fra denne ...

Dommen der ting er uklart, hvor de har sagt som skulle, ville, gjerne.

Hvis den ene sier sånn, ja, han betrakter det som et ønske ... Et ønske eller et forslag, da er det litt et hint til at du må tilbake.

Du må sjekke litt.

Ja, du må tilbake til dommen der du har lest det.

Nå husker jeg ikke hvilken dom det er, men den første vi snakket om på at tilbudet må være klart.

[SPEAKER_03]

Det var Harkestad, var det ikke?

[SPEAKER_02]

Ja, Harkestad.

Riktig.

Men vær obs på disse hintene som kommer igjen først.
For det er ofte gull, altså.

[SPEAKER_03]

Og min siste, som er litt sånn pet pee hos meg.
Ro ned bruken på adjektiver.
Det er ikke vits å skrive 'åpenbart' og 'helt klart'.
Da går en ganske hardt ut.

[SPEAKER_01]

Ja, for det er ikke ofte det er så klart.

[SPEAKER_03]

Ofte gir det veldig lite.
Du kan skrive 'det er sånn'.
Du trenger ikke skrive 'det er åpenbart sånn'.
Det gir veldig lite ekstra.

[SPEAKER_01]

Du kunne sagt at det er ikke omstridt, men du trenger ikke å være bastant.
Så skal man skrive klart.

[SPEAKER_03]

Da skal det være klart òg, tenker jeg.

[SPEAKER_01]

Det er ofte litt i starten av studiet.
Det er en smell der.
Hvis du har skrevet at dette må være åpenbart, og så er det feil ...

[SPEAKER_02]

Og så kommer det i sensorveiledningen at hvis studentene har skrevet åpenbart her, så er det helt red flag.

[SPEAKER_01]

I hvert fall hvis konklusjonen din er det motsatte av det som var åpenbart i starten.

[SPEAKER_03]

Hvis du konkluderer rett og har sagt det er sånn og sånn, så har du vist like mye forståelse som hvis du har sagt det er åpenbart sånn.

[SPEAKER_01]

Jeg ville kort forklart lest dommer, tror jeg.

Det er veldig mye av dette faget.
Og en gammel, gammel lov.
Som må leses på gammelnorsk.

[SPEAKER_02]

Det er bra.

Tusen takk for at dere kom, begge to.

Det var hyggelig å ha dere i studio.

Så gjenstår det bare å si lykke til på eksamen.

Og takk for i dag.

[SPEAKER_00]

Du har hørt en podkast fra Universitetet i Stavanger.