**Kommentert mønsterbesvarelse**

Fag: BRV 110 Avtalerett

Eksamensdato: 30.05.2023

Kandidat: Anonym

Besvarelse kommentert av:

Advokatfullmektig Vilde Songve

I samarbeid med



Overført fra originaldokument av Thilia Clausen, fagansvarlig JUFO 2024. Oppgaven inneholder både kandidatens besvarelse og oppgaveteksten. Da oppgaveteksten vises løpende i oppgaven er denne farget lysegrå slik at det skal være lettere å skille fra kandidatens besvarelse.

**Oppgave 1**

Grei ut om viktigheten av kunnskapstidspunktet i avtaleretten.

Det skal i denne oppgaven redegjøres for viktigheten av kunnskapstidspunktet i avtaleretten. Oppgaven skal ta for seg kunnskapstidspuntket i avtl §7 og kunnskapstidspunktet i kapittel 3 om ugyldige viljeserklæringer. §39 og regelen om re-integra nevnes, men det avgrenses mot å greie ut om dette.

Avtaleloven §7 dd

Avtalelovens modell regulerer avtaleinngåelse ved tilbud og aksept. Et tilbud og aksept er dispositive utsagn som skaper rettsvirkninger. Et tilbud er et løfte som binder avgiveren og skaper en rett for mottakeren. En aksept av tilbudet er også et løftet men er også et påbud til tilbyderen, om at han nå er endelig bindet til sitt tilbud og avskåret fra å for eksempel tilby den samme gjenstanden til andre. Løftevirkningen ved en aksept er at akseptanten er bundet til å yte sitt vederlag for tilbudsgjenstanden.

Avtaleloven er deklaratorisk og avtaleinngåelse kan oppstå på andre måter enn ved tilbud og aksept jf. avtaleloven (avtl.) §1.

Avtalelovens §7 sier indirekte når et tilbud eller et svar på tilbud er bindende. Bestemmelsen regulerer hovedsakelig tilbakekall av tilbud og aksept. Den sier at dersom et "tilbud" eller "svar paa tilbud" skal kalles tilbake, er den virksom bare om den kommer frem til den annen annen part "før" eller "samtidig med", at tilbudet eller svaret kommer til hans "kunnskap".

Det som indirekte kan utledes fra denne bestemmelsen er at et tilbud eller en aksept binder avgiveren når utsagnet har kommet til mottakerens kunnskap. Kunnskapstidspunktet er tidspunktet mottakeren får vite om tilbudet. Avtaler kan inngås både muntlig og skriftlig eller på andre måter jf. formfrihetsprinsippet NL-5-1-1, slik at et tilbud som mottas på e-post blir bindende for tilbyderen når mottakeren har sett og lest e-posten. Likeså blir et tilbud bindende i en muntlig samtale når mottakeren får høre tilbudet fra avgiveren.

Et av hovedprinsippene i avtaleretten er at løfter og avtaler skal holdes jf. NL-5-1-1. At et tilbud eller aksept blir bindende når det kommer til mottakerens kunnskap, ivaretar forventningsprinsippet og hensynet til forutberegnelighet for mottakeren. En skal kunne stole på at folk holder sine ord, og en beskytter de berettigete forventningene til mottakeren.

Det er imidlertid en adgang til å tilbakekalle sitt tilbud jf.avtl. §7, men da må tilbakekallelsen altså "før" eller "samtidig med" at tilbudet eller aksepten kommer til mottakerens kunnskap. Dette viser at det i utgangspunktet ikke er mulig å tilbakekallet et tilbud etter det er gitt som igjen ivaretar hensynet til forutberegnelighet og forventningene til mottakker.

Dersom den som har gitt et tilbud, forlanger svar innen en viss frist, må svar som antar tilbudet, være "kommet frem" til ham, før fristen er ute jf. §2. "kommet frem" er et annet enn at det må komme til mottakerens "kunnskap". Dette er av hensyn til at tilbyderen ikke skal kunne unnlate å se aksepten slik at avtalen kommer i stand hvis han har avgitt en akseptfrist, som hadde vært mulig dersom det var betinget av at aksepten måtte komme til hans "kunnskap".

Ordlyden av "kommet frem" vil typisk tilsi når aksepten er lesbar og tilgjengelig på mottakerens pc eller mobil. se også §2 andre ledd.

Avtalelovens kapittel 3 "om ugyldige viljeserklæringer"

I avtalelovens 3 kapittel finner vi reglene om ugyldige vileserklæringer. En viljeserklæring er et utsagn eller atferd som viser en vilje til å binde seg. Bygger på avtalefrihetsprinsippet. i §§29- 33 foreligger det krav om god eller ond tro, "kjente eller burde kjent" på kunnskapstidspunktet jf. §39. Dette er svake ugyldighetsgrunner som medfører at avtalen ikke blir kjent ugyldig dersom mottakeren var i god tro på tidspunktet han fikk kunnskap om løftet. Vernet av de berettigede forventnignene til medkontrahenten står sterkere ved de svake ugyldighetsgrunnene i motsetningen til de sterke som i §29 som er ubetinget av om mottakeren var i god eller ond tro, viljeserklæringen vil bli kjent ugyldig uansett.

§39 - re integra

§39 åpner for at viljeserklæringen kan kalles tilbake dersom mottakeren er kommet ut av sin gode tro etter kunnskaps tidspunktet i §§28.32, dersom "særlige grunde" tilsier det, og før han har "indrettet sig" etter viljeserklæringen.
Analogisk anvendt kan §39 andre pkt, brukes på tilbakekallelse av løfter og avtaler generelt. Regelen kalles re-integra. Snarøya og Idium dommen er illustrerende.

**OPPGAVE 2**

Peder Ås er kjent som en av byens beste rørleggere i Stavanger. Han driver selskapet Ås Rørlegger AS – hvor han er både daglig leder og eneaksjonær. Dette er et yrke han har jobbet med de siste 30 årene med strålende referanser fra byens innbyggere. Hans gode kollega Lars Holm pensjonerte seg for noen år tilbake, og dermed er Peder Ås den eneste ansatte i Ås Rørlegger AS for tiden. Det har derfor blitt mye jobb på Peder Ås den siste tiden, men han er opptatt av å hele tiden levere solid kvalitetsarbeid for sine kunder.

Arbeidet til Peder Ås har virkelig blitt lagt merke til i Stavanger, noe som har medført at flere store eiendomsselskaper den siste tiden har tatt kontakt med Peder Ås for bistand til å utføre oppdrag på næringsbygg – noe som har blitt svært lukrativt.

Det nasjonale boligbyggerfirmaet Norske Hus AS tar kontakt med Peder Ås i håp om å få han til å ta rørleggerjobben på et svært prestisjefylt eiendomsprosjekt på Sola som involverer mer enn 200 leiligheter. Peder Ås er egentlig litt skeptisk på grunn av den store mengden av leiligheter, men går inn i en dialog med Norske Hus AS for å finne ut mer om dette prosjektet. Norske Hus AS lurer på om Peder Ås kunne tenke seg å bidra med sine røreleggertjenester i prosjektet på Sola og i så fall når han kunne startet opp arbeidet sitt. Peder Ås svarer at han kan starte 1. august 2023. Norske Hus AS lurer også på hvor lang tid Peder Ås trenger for å gjennomføre arbeidet sitt om han takket ja. Peder Ås er litt usikker på hvor lang tid det vil ta, noe han må dobbeltsjekke, men han mener at han trenger i alle fall 18 måneder for å gjennomføre rørleggerarbeidet sitt. I den sammenhengen fortsetter dialogen på e- post hvor Peder Ås nevner at han også må fakturere 3 millioner kroner for rørleggerarbeidet. Norske Hus AS sier at det i utgangspunktet er greit, men at det er viktig at prosjektet avsluttes innen utløpet av neste år. Peder Ås og Norske Hus AS uttrykker tilfredshet med dette.

Den 1. august 2023 tar Marte Kirkerud, som er daglig leder i Norske Hus AS, kontakt med Peder Ås for å høre hvorfor han ikke har igangsatt rørleggerarbeidet som de hadde snakket om. Peder Ås sa at de aldri inngikk en avtale da han aldri skrev under på noe dokument eller møtte Marte Kirkerud for å ta henne i hånden.

**Spørsmål 1: Er det inngått en bindende avtale mellom Ås Rørlegger AS og Norske Hus AS om utførelse av rørleggertjenester?**

Peder Ås og Marte Kirkerud er fortsatt uenige om det er inngått en avtale. For å unngå mer støy rundt saken, så velger begge parter etter noen uker å inngå et forlik hvor de blir enige om at Ås Rørlegger AS skal påta seg å gjennomføre oppdraget allikevel.

Prosjektet som skal gjennomføres på Sola blir et av de største i Peder Ås sin karriere, noe som gjør at han setter øyeblikkelig i gang med å forberede seg til gjennomføringen av oppdraget. Under forberedelsene innser Peder Ås at han gjerne skulle hatt en varebil slik at oppdragsutførelsen ble enda mer effektivisert. Han hadde tidligere hørt fra Marte Kirkerud at Norske Hus AS muligens skulle selge noen av varebilene sine – noe som hadde vært midt i blinken. Han tar en rask telefon til Marte Kirkerud for å høre mer om dette. Marte Kirkerud bekrefter at dette kan være aktuelt og at hun skal undersøke dette nærmere.

Marte Kirkerud tok opp forespørselen til Peder Ås på neste styremøte i Norske Hus AS. Der får Marte Kirkerud beskjed fra styret om at hun kan selge en av selskapets varebiler til Peder Ås for 300.000 kroner. Før Marte Kirkerud får somlet seg til å informere Peder Ås om at han kan få kjøpe en av varebilene for 300.000 kroner får Marte Kirkerud en ny kontrabeskjed fra styret om at hun ikke får selge en varebil allikevel. Marte Kirkerud blir helt frustrert over at styret ikke benytter muligheten til å kvitte seg med noen varebiler som de ikke lenger har bruk for i selskapet – samtidig som de kan tjene penger på dette. Følgelig tenker Marte Kirkerud at det eneste rasjonelle valget er å selge varebilen til Peder Ås. Neste dag tar hun kontakt med Peder Ås hvor hun tilbyr å selge varebilen. Peder Ås blir utrolig glad for dette – og takker ja til tilbudet.

Etter noen uker får styret i Norske Hus AS informasjon om at Marte Kirkerud har solgt en av varebilene til Peder Ås til tross for at hun fikk beskjed om å ikke gjennomføre et salg. Hans Tastad, som er styreleder i Norske Hus AS, tar umiddelbart kontakt med Peder Ås for å informere han om at Marte Kirkerud ikke hadde fullmakt til å selge varebilen. Peder Ås får deretter beskjed om at avtalen han inngikk med Marte Kirkerud ikke kan anses å være bindene. Informasjonen kom som lyn fra klar himmel for Peder Ås. Han var helt sikker på at han endelig hadde fått tak i en varebil som var helt nødvendig for å løse det store prosjektet på Sola. Peder Ås er klar i sin tale om at avtalen må anses å være bindene ettersom Marte Kirkerud var daglig leder i Norske Hus AS – og da måtte hun ha lov til å selge varebilen ifølge Peder Ås. Hans Tastad informerte deretter om at Marte Kirkerud hadde fått streng beskjed om å ikke selge varebilen, men Peder Ås mente at dette kunne ikke han vite noe om. I tillegg mente han at styret skulle ha informert han skriftlig om at Marte Kirkerud i så fall ikke hadde fullmakt til å selge varebilen.

Hans Tastad var ikke enig med Peder Ås, og ba han om å tilbakelevere varebilen umiddelbart.

**Spørsmål 2: Er det inngått en bindende avtale om salg av varebilen mellom Ås Rørlegger AS og Norske Hus AS?**

Konflikten med Norske Hus AS om varebilen foregår enda. Peder Ås begynner å bli stresset da han ikke har nok kjøretøy til å gjennomføre oppdraget - ei heller nok arbeidsfolk.

I et desperat forsøk på å løse problemet tar Peder Ås en tur innom Stavanger Bank for å be om et lån som skal brukes til å kjøpe en varebil og ansatte to rørleggere til Ås Rørlegger AS. Han informerer banken om at han vil bli ilagt et erstatningsansvar på flere millioner kroner om han ikke oppfyller kontrakten i løpet av kontraktsperioden. Peder Ås spør om å låne 2 millioner kroner.

Banker ser desperasjonen hos Peder Ås og tilbyr han et lån på 3 millioner kroner til 10 % rente. Lånerenten i markedet er 7 % på dette tidspunktet. Peder Ås takker ja uten å tenke seg om og uten å rådføre seg med advokaten sin. Stavanger Bank presenterer Peder Ås med lånedokumentene og ber han lese igjennom. Peder Ås har imidlertid ikke tid til å lese gjennom dette, og han velger derfor å raskt signere uten noen nærmere gjennomgang av innholdet i lånedokumentene.

Ettersom dette var et hastelån som måtte utbetales umiddelbart, så fikk ikke Peder Ås en standard låneavtale fra Stavanger Bank, men en spesialtilpasset låneavtale for dette forholdet. Det var allment kjent at slike spesialtilpassede låneavtaler i all hovedsak var mer til fordel for bankene enn for låntakeren.

Lånet hadde en renteprosent på 10 % og skulle tilbakebetales i sin helhet innen 6 år. I tillegg påløp det et gebyr på 5 % av det totale lånebeløpet for hver gang et månedlig avdrag ble betalt for sent.

Etter noen år legger Peder Ås merke til en avisartikkel som påpekte at renten hadde gått betraktelig ned i Norge som følge av uroligheter i det finansielle markedet. Avisartikkelen påpekte videre at markedsrenten var for øyeblikket på 2 % i Norge. Peder Ås ble nysgjerrig på hvordan dette lå an i forhold til hans egen låneavtale med Stavanger Bank. Han valgte derfor å undersøke nærmere detaljene i låneavtalen. Til sin store fortvilelse fant han ut at hans egen låneavtale hadde en betraktelig høyere renteprosent på 10 %, noe som var hele 8 % høyere en markedsrenten i Norge. Han tar frem kalkulatoren sin og finner ut at han taper mye penger på grunn av dette.

Peder Ås tar umiddelbart kontakt med Stavanger Bank for å kreve at renten settes ned til markedsrenten på 2 %. Stavanger Bank informerer om at de ikke kan gjøre dette ettersom det fremgår av låneavtalen at det er avtalt en fast lånerente på 10 % - som det ikke er mulig å justere verken opp eller ned. Peder Ås blir rasende og sier at han vil slutte å betale månedlige avdragene om ikke renten settes ned, men Stavanger Bank står på sitt og informerer Peder Ås om at det vil bli aktuelt å pålegge han gebyr for hvert månedlige avdrag som ikke betales innen betalingsfristen.

**Spørsmål 3: Er innholdet i låneavtalen mellom Ås Rørlegger AS og Stavanger Bank AS urimelig slik at den kan settes til side eller endres?**

(Bestemmelser i forbrukerkjøpsloven, angrefristloven og kjøpsloven skal ikke behandles.)

**Oppgave 2, spm 1**

**Spørsmål 1: Er det inngått en bindende avtale mellom Ås Rørlegger AS og Norske Hus AS om utførelse av rørleggertjenester?**

Det forutsettes at Norske Hus AS har gitt Peder ÅS et tilbud.

Den overordnede problemstillingen er om Peder Ås svar er en aksept av tilbudet slik at det dermed er inngått en bindende avtale.

Avtaleloven sier ingenting om grensene for bundethet eller ubundethet ved tilbud og aksepter. Det må dermed ses hen til ulovfestede avtalerettslige prinsipper.

Vurderingstemaet er av samstemt rettspraksis formulert som om den ene parten "har rimelig grunn til å tro" at den andre har bundet seg jf. Tomtekjøpsdommen. Vurderingen beror på tolking av partens utsagn, atferd og omstendighetene for øvrig jf. Hotelldommen.

Det legges til grunn at det er et prinsipp om formfrihet i avtaleretten jf. NL-5-1-1 og Strømstad dommen slik at muntlige avtaler og avtaler gjort elektronisk på e-post ikke er til hinder for binding.

Det er naturlig å ta utgangspunkt i ordlyden når man skal tolke om en part har bundet seg. Det er blitt lagt til grunn i rettspraksis og juridisk teori at et bindende utsagn typisk må være klart og konsist i sin form. I Ernst & Young dommen har høyesterett lagt til grunn at utsagnet må være "klart og ubetinget". Dette støttes også opp at UNIDROIT Principles art. 2.1.1 som sier at utsagn som er "sufficiently definite and indicates the intention to be bound", typisk gir uttrykk for binding.

I Harkestad dommen ble det lagt til grunn av Høyesterett at binding ikke forelå på grunn av vage ord i et brev som "vi ønsker", " vil vil gjerne" og "forslag". Det ble av høyesterett karakterisert som ideskisser og drøftelser til videre forhandlinger.

Det er anført at Norske Hus AS lurer på hvor lang tid Peder ås trenger for å gjennomføre arbeidet sitt om han takket ja. Peder svarer at han er usikker og at han må dobbeltsjekke, men at han i alle fall trenger 18 måneder på å gjennomføre arbeid. Ordlyden i seg selv kan tilsi at Peder ikke vil binde seg før han gjør nærmere undersøkelser og at han har ting han må sjekke opp i før han kan gi et endelig svar. Av den grunn er det tvilsomt at Norske Hus AS får en rimelig grunn til å tro at han vil binde seg. Han sier imidlertid at han trenger i alle fall 18 måneder på arbeidet. Dette kan derimot ikke ses på som et endelig svar, men mer som et estimat og en circa tid.

Peders øvrige atferd må også tas i betraktning. Det fremkommer av faktum at Peder egentlig er litt skeptisk på grunn av den store mengden leiligheter, men at han går inn i en dialog med Norske Hus As for å finne ut mer. Dette kan også tale for at Peder ikke har hatt som hensikt å binde seg endelig, men at han ville høre mer om tilbudet og hva det gikk ut på.

På den andre siden er det blitt lagt til grunn i rettspraksis at dersom "vesentlige punkter" er klarlagt, vil den andre parten ofte ha en rimelig grunn til å tro at avtale er kommet i stand jf. Ernst & Young Rt. 2011 s.410. Dette støtte også opp av UNIDROIT 2.1.1 som sier at enighet er et kjennetegn for avtaleinngåelse. Hva som vil være vesentlige punkter vil slå forskjellige ut

etter hva som anses som vesentlig for de konkrete partene og avtaletypen. Det som ofte blir ansett som vesentlig er typisk realytelsen og prisen. I hotelldommen Rt. 1987 s.1205. Ble bindende avtale ansett som inngått da vesentlige punkter som salgsgjenstand,
kjøpesum, betalingstid var klarlagt.

Det som vil være vesentlig i foreliggende sak er realytelsen, pris og når arbeidet skal utføres.

Det er på det rene at partene er klar over og enige om hva realytelsen gjelder, en rørlegger jobb som skal utføres. Når det kommer til oppstartstiden svarer Peder Ås at han kan starte 1. august 2023. Dette er et vesentlig punkt når det kommer til en arbeidsavtale, som kan sies å være avklart.

Videre er det en viss usikkerhet om hvor lang tid arbeidet vil ta, men Peder gir dem et estimat på ca 18 måneder. Norske Hus As sier videre at det er viktig at prosjektet avsluttes innen utløpet av neste år. Dette kan tilsi at det er en viss enighet om hvor lang tid arbeidet skal ta.

Endelig sier Peder i e-post at han må fakturere 3 millioner kroner for arbeidet. Dette sier Norske Hus As er greit, og det er dermed enighet om prisen.

Peder Ås og Norske Hus As er altså enige om realytelsen, oppstartstiden, prisen, og til en viss grad hvor lang tid arbeidet vil ta. Dette taler for at vesentlige punkter anses klarlagt og gir Norges Hus AS en rimelig grunn til å tro at Peder vil binde seg og akseptere tilbudet.

Da daglig leder av Norges Hus As tar kontakt med Peder 1. august, anfører Peder at han aldri inngikk en avtale da han aldri skrev under på et dokument eller møtte Marte Kirkerud for å ta hennes i hånden.

Foreligger det en felles forutsetning om et såkalt signeringsforbehold, eller en ensidig forutsetning om signeringsforbehold fra den ene parten som den andre parten er kjent med, er ikke avtale kommet i stand før dokumentet er signert. Dette støttes også opp av UNIDROIT Principles 2019 art. 2.1.3.

Spørsmålet er om Peder har tatt et signeringsforbehold.

Det er uttalt i rettspraksis at det ved et slikt forbehold, kreves at det uttrykkes såpass tydelig at motparten ved vanlig oppmerksomhet kan forstå at det er stilt et slikt vilkår, og at dersom vilkåret først oppstilles etter at partene har kommet et stykke ut i forhandlingsprosessen, vil kravet til tydelighet skjerpes jf. Strømstad dommen Rt. 2014 s.100. Dette er i samsvar med uttalelsen i Rt. 2011 s.410 som legger til grunn at et signeringsforbehold må være "tydelig og klart".

Det er ingenting i faktum som tilsier at Peder har tatt et slikt forbehold, og det er usikkert hvorvidt det var en slik felles forutsetning.

På den andre siden dreier dette seg om en arbeidsavtale og en ansettelse. Dette er regulert i arbeidsmiljøloven §14-5 som sier at det skal inngås skriftlig arbeidsavtale i alle arbeidsforhold. Dette tilsier at det er et krav om skriftlighet og at avtale ikke er inngått før en arbeidsavtale er utformet og signert.

Selv om alle vesentlige punkter er klarlagt, og at dette gir Norske Hus AS rimelig grunn til å tro at Peder aksepterer tilbudet og vil binde seg, er imidlertid ikke en arbeidsavtale gyldig inngått før den er utformet skriftlig og signert. Dette er noe som Norges Hus AS ikke burde være uviten om da de er en stor aktør og profesjonell part.

**Konklusjon**: Det er ikke inngått bindende avtale mellom Ås rørlegger og Norske Hus AS om utførelse av rørleggertjenester.

**Oppgave 2, spm 2**

**Spørsmål 2: Er det inngått en bindende avtale om salg av varebilen mellom Ås Rørlegger AS og Norske Hus AS?**

Den overordnede problemstillingen er om Marte Kirkerud hadde fullmakt til å selge bilen til Peder Ås.

Det er anført at Marte fikk beskjed fra styret om at hun kan selge en av selskapets varebiler til Peder Ås for 300.000 kroner.

Dette er en fullmakt som kan karakteriseres som en oppdragsfullmakt. Dette er en fullmakt som bare er meddelt gjennom en "erklæring" fra fullmaktsgiveren til fullmektigen. Dette er en uselvstendig fullmakt da den ikke er synbar for medkontrahenten. Det er dermed mindre grunn til å verne om medkontrahenten da han ikke vet om fullmakten og det finnes ingen

berettiget forventning å beskytte.

Det er anført at Marte får en ny beskjed fra styret om at hun ikke får selge varebilen likevel. Denne beskjeden får hun før hun får muligheten til å informere Peder om at han kan kjøpe en av varebilene.

Avtl §18 sier at en fullmakt er kalt tilbake, når en erklæring om at fullmakten ikke skal gjelde lenger, er kommet frem til fullmektigen. Det er klart at fullmakten er kommet frem til Marte gjennom en erklæring fra styret, slik at fullmakten er kalt tilbake.

Peder har videre anført at han ikke visste noe om at Marte ikke hadde fullmakt til å selge bilen.

Avtaleloven §11 regulerer tilfeller hvor fullmektigen har handlet i strid med instrukser som fullmaktsgiveren har gitt, blir fullmaktsgiveren ikke bundet hvis tredjemann forstod eller burde forstått at fullmektigen handlet i strid med instruksen. I §11 andre ledd sies det imidlertid at dersom fullmektigen bare har meddelt fullmakten gjennom en erklæring til fullmektigen, gjelder det samme, selv om tredjemann var i god tro. I dette tilfellet er en fullmakt meddelt gjennom en slik erklæring jf. §18. Dette vil si at Peder ikke kan påberope seg god tro i tilfeller som dette, hvor en fullmakt bare er meddelt fra fullmaktsgiver til fullmektigen og ikke synlig utad.

Det samme kan sies om hans anførsel om at burde blitt informert skriftlig om at Marte ikke hadde fullmakt til å selge varebilen. Dette er en fullmakt som bare er meddelt gjennom fullmaktsgiver og fullmektig, og vernet til fullmaktsgiver står sterkere enn vernet til medkontrahenten da den ikke har en berettiget forventning, eller synbar og uttrykkelig fullmakt foran seg.

Delkonklusjon: Marte hadde i utgangspunktet ingen oppdragsfullmakt til å selge bilen til Peder Ås da denne var kalt tilbake før hun fikk informert Peder om salget.

Spørsmålet er videre om Marte hadde en fullmakt til å selge bilen på bakgrunn av sin stilling som daglig leder i Norske Hus As.

Aksjeloven §6-32 sier at daglig leder representerer selskapet utad i saker som inngår i den "daglige ledelse".

Spørsmålet er om salget av varebilen til 300 000 inngår i den "daglige ledelse".

Ordlyden av "daglige ledelse" blir definert negativt i aksjeloven §6-14 hvor det fremgår at den daglige ledelse ikke omfatter saker som etter "selskapets forhold" er av "uvanlig art" eller "stort betydning".

Vilkåret "selskapets forhold" vil si at saken må høre selskapet til. Det er anført at varebilene hører til selskapet og at de ikke lenger har bruk for dem, i tillegg til at de kan tjene penger på dette. Dette trekker i retning for at dette er noe som hører selskapet til og som muligens også vil komme dem til gode.

Det neste vilkåret er om salget er av "uvanlig art". Dette er biler som inngår i selskapets virksomhet, og ettersom det er anført at de har flere av dem og har behov for å bli kvitt dem kan det tale for at dette ikke er en disposisjon av uvanlig art. Det kan følgelig heller ikke sies at disposisjonen er av "stor betydning" da dette er en bil som de egentlig ikke har bruk for, og som de kan tjene penger på. Norske Hus AS er et nasjonalt boligbyggerfirma som kan sies å ha god økonomi og som trolig ikke vil merke om en varebil til 300 000 kroner blir solgt.

Etter en helhetsvurdering vil salget av varebilen falle under den "daglige ledelse" og følgelig noe Marte hadde kompetanse til å gjøre som følge av hennes stilling som daglig leder.

**Konklusjon**: Det er inngått bindende avtale om salg av varebilen mellom Ås Rørlegger og Norske Hus AS.

**Oppgave 2, spm 3**

**Spørsmål 3: Er innholdet i låneavtalen mellom Ås Rørlegger AS og Stavanger Bank AS urimelig slik at den kan settes til side eller endres?**

Den overnordnede problemstillingen er om avtalen mellom Ås rørlegger AS og Stavanger Bank As kan lempes etter §36.

Det følger av §36 at en avtale helt eller delvis kan sette til side eller endres dersom det vil virke "urimelig" eller være "i strid med god forretningsskikk" å gjøre den gjeldende.

Vilkåret "urimelig" antyder to forhold, det ene er at dette er en høy terskel fra utgangspunktet om at avtaler skal holdes slik de er inngått jf. NL-5-1-2. Det andre er at det legger opp til en bred vurdering som kan omfatte flere forhold. Det er lagt til grunn at det som vil være i "strid med god forretningsskikk" også vil være urimelig jf. Røeggen dommen. Det vil derfor fokuseres på vilkåret "urimelig".

§36 andre ledd gir henvisning på relevante momenter som kan avgjøre om en avtale er urimelig eller ikkeS. Dette er en ikke uttømmende liste hvor flere forhold kan tas hensyn til.

Etter §36 andre ledd skal det tas hensyn til "partenes stilling", "forholdene ved avtalens inngåelse", "senere inntrådte forhold" og "omstendighetene for øvrig". Disse vilkårene må ses i sammenheng og skal samlet etter en helhetsvurdering gi svar på om en avtale anses som urimelig eller ikke.

Når det gjelder "partenes stilling" er begge partene profesjonelle aktører. Det fremgår av faktum at Ås er både daglig leder og eneaksjonær i hans selskap. Dette tilsier en viss høyere terskel for urimelighet enn dersom Ås var en forbruker uten noe forretningsmessig kyndighet. Formålet til avtaleloven §36 er å verne om den svake part. Selv om Stavanger Bank er en veldig stor aktør må det legges til grunn at det ikke er en veldig tydelig ubalanse mellom dem da begge er profesjonelle parter med erfaring. Den høyere terskelen for bruk av §36 når det er tale om en avtale mellom profesjonelle støttes også opp av Høyesterett i Rt. 2000 s.806. Partenes stilling vil dermed ikke i seg selv føre til at avtalen anses som urimelig.

Det ses dermed hen til forhold ved avtalens inngåelse. Det er anført at Peder var desperat og trengte en lån fort. Banken så desperasjonen hans og ga han et lån med en høyere rente enn det som var vanlig. På en side kan dette tale for urimelighet ved at banken kan ha utnyttet Peders desperate tilstand og dermed oppgitt en høyere rente for å oppnå forkastning da de var sikre på at Peder ville godta lånet nesten uansett.

På den andre siden ble Peder presentert med lånedokumentene og bedt om å lese gjennom. Dette hadde han ikke tid til og valgte derfor å signere uten en nærmere gjennomgang i lånedokumentene.

Utgangspunktet i norsk rett er at en selv må gjøre visse undersøkelser og må bære risikoen for å ikke ha gjort dette. Peder kunne for det første rådført seg med advokaten sin før han inngikk avtale, og for det andre sett gjennom lånedokumentene som banken ga ham før han signerte.

Da banken presenterte lånedokumentene for Peder og ba ham lese gjennom, og at han selv valgte å ikke gjøre dette, taler avtalens inngåelse ikke for urimelighet.

Det springende punkt er om innholdet i avtalen er å anse som urimelige.

Peder har fått et lån på 3 millioner på 10% rente som skulle tilbakebetales innen 6 år. Lånerenten generelt i markedet er på 7% på dette tidspunktet. I tillegg inneholdt avtalen en bestemmelse om et gebyr på 5% av det totale lånebeløpet hver gang et månedlig avdrag ble betalt for sent.

En rente 3% over markedsprisen kan til en viss grad anses som urimelig. På den andre siden avviker den ikke betydelig mye fra markedsprisen. Det må også tas høyde for at dette var et hastelån som måtte utbetales umiddelbart som kan ha fått betydning for den høye renten. I tillegg er det ikke et evighetslån, men et lån som skal betales innen 6 år, det er altså en tidsbegrensning på lånet. Dette kan trekke i retning mot urimelighet.

Når det gjelder tilleggsbeløpet på 5% hver gang et lån betales for sent er 5% av 3 millioner kroner en betydelig andel. Det kan virke urimelig dersom han skal betale et så stort beløp hver måned han er for sen med betaling i tillegg til renten på 10%.

På den andre siden er det anført at dette var en spesialtilpasset låneavtale som i all hovedsak var mer til fordel for bankene enn for låntakeren, dette var også allmennkjent. Det kan tale for at Peder tok høyde for dette da han inngikk låneavtalen og var klar over at han ikke ville få det gunstigste lånet. Det var også en haste avtale hvor han selv ikke satt seg inn i vilkårene og må til en viss grad bære risikoen for dette.

Noe som også kan trekke retning i mot at avtalen var urimelig er at Peder ikke legger merke til hvordan hans egen låneavtale er utformet før om etter noen år på grunn av en avisartikkel. Dette kan tale for at Peder økonomisk sett ikke har blitt urimelig hardt belastet eller tynget av lånet, da han ikke ser over avtalen før om flere år. Hadde han hatt dårligere økonomi er det nok noe han ville merket umiddelbart.

Det kan også tas hensyn til "etterfølgende forhold". Markedsrenten har blitt satt ned til 2%. Peder finner det høyst urimelig at dette er et avvik med hele 8% enn hans låneavtale. Det kan argumenteres for at avviket nå er så høyt i tillegg til gebyret på 5% at det blir urimelig å opprettholde avtalen med det innholdet det har. Og at renten enten må justeres ned eller at gebyret må settes til side i sin helhet.

På den andre siden er markedsrenten og den finansielle utviklingen ikke noe banken kan forutsette eller kontrollere, dette trekker i retning mot urimelighet.

Etter en helhetsvurdering med særlig vekt på at Peder bærerer risikoen for sine
manglende undersøkelser og at han er en profesjonell part, anses innholdet i avtalen som ikke urimelig.

**Konklusjon**: Innholdet i avtalen mellom Ås Rørlegger As og Stavanger Bank AS