

Selvtest – Avtalerett

Løsningsforslag – oppgave 15–44

15

[Avtalelovens kap. 1](#) har overskriften: «1ste kapitel. Om avslutning av avtaler.»
Kapitlet inneholder regler om selve avtaleslutningen mellom to parter.

[Avtaleloven kap. 2](#) har overskriften: «2det kapitel. Om fuldmagt.»
Kapitlet inneholder reglene om avtaleinngåelse ved hjelp av fullmektig.

[Avtaleloven kap. 3](#) har overskriften: «3dje kapitel. Om ugyldige viljeserklæringer.»
Dette kapitlet inneholder noen av ugyldighetsgrunnene.

16

[At avtalelovens kap. 1](#) er fravikelig fremgår av lovens § 1.

17

Bestemmelsen det tenkes på er [avtaleloven § 2](#)

18

Regler om fastsettelse av akseptfrist når dette ikke er gjort i tilbudet finner vi i [avtaleloven § 3](#)

19

Akseptfrist ved muntlige tilbud fremgår av [avtaleloven § 3, andre ledd](#).

20

Det fremgår av avtaleloven § 3 at akseptfristen i disse tilfellene skal fastsettes slik:

Normal forsendelsestid for tilbudet

+ rimelig betenkningstid for mottakeren

+ normal forsendelsestid for aksepten

= aksept innen rimelig tid, dvs. akseptfristen.

Hva som ligger i rimelig betenkningstid, må avgjøres konkret. Her vil det være naturlig å legge vekt på forhold som

- gjenstandens art (holdbar, ikke-holdbar vare),
- partenes forhold til hverandre (kjenner de hverandre godt?)
- er de profesjonelle næringsdrivende med faste forretningsforbindelser og så videre),
- avtalens art (komplisert avtale av stor økonomisk betydning og så videre).

Vi vet ikke om Marte og Peder kjenner hverandre fra før og om Marte kjenner godt til hytta fra før. For en privatperson vil normalt et hyttekjøp i denne størrelsesorden ha stor økonomisk betydning. Dette taler for at det bør være en relativt lang akseptfrist som bør settes til flere dager.

Se for øvrig figur «Fastsettelse av frist» på side 137 i læreboka.

21

Muntlige tilbud må etter § 3 andre ledd aksepteres straks. Uttrykket «straks» må ikke tas helt bokstavelig. Straks tolkes vanligvis slik at tilbudet må være akseptert før partene går fra hverandre.

22

a Vi kan:

- Akseptere tilbudet
- Avslå tilbudet
- Oppta forhandlinger og komme med motforslag
- Forholde oss passive

b Tilbyderen blir fri fra sitt tilbud hvis:

- aksepten kommer for sent frem (se avtalelovens §§ [2](#), [3](#) og [4](#))
- aksepten ikke stemmer med tilbudet (se [avtalelovens § 6](#))
- tilbudet blir avslått (se [avtalelovens § 5](#))

23

At en aksept er «kommet fram», betyr at det er mulig for mottakeren å gjøre seg kjent med innholdet, det er for eksempel blitt lagt i mottakerens postkasse.

Med uttrykket «kommet til kunnskap» menes det at mottakeren er blitt kjent med aksepten og hovedinnholdet i den.

Se for øvrig figur «Når har noe kommet frem» på side 138 i læreboka.

24

- a Det foreligger ingen rettslig bindende avtale. Tilbudet blir framsatt telefonisk og muntlig nesten to måneder før Innenriks aksepterer. Ifølge [§ 3 andre ledd](#) skal muntlige tilbud aksepteres straks, og dette kan vanskelig sies å være tilfellet her.
- b Heller ikke i dette tilfellet blir kaptein Ida Skute bundet av aksepten. Kaptein Skutes tilbud er framsatt skriftlig uten akseptfrist, altså et § 3-tilbud. Etter denne bestemmelsen skal et tilbud aksepteres innen rimelig tid. Aksepten kommer her frem nesten to måneder etter at tilbudet er sendt, og bare to dager før utleieperioden begynner. Aksepten er ikke kommet frem innen rimelig tid, se [§§ 3](#) og [4](#).
- c Vi står her overfor et tilbud med [akseptfrist etter § 2](#). Akseptfristen er satt til 15. februar. Det er tilstrekkelig at aksepten er kommet fram innen akseptfristen går ut. Når aksepten er lagt i Skutes postkasse den 15. februar, er den kommet fram i tide. Kaptein Skute er bundet av aksepten (avtalen).

25

Bestemmelsen det spørres etter er [avtaleloven § 4](#). Den fastslår at en forsinket aksept anses for nytt tilbud slik at partene nå bytter roller og opprinnelig tilbyder blir nå mottaker av et tilbud (forsinket aksept) og fri fra sitt opprinnelige tilbud.

26

Avvikende aksept (uren aksept) reguleres i [avtaleloven § 6](#). Bestemmelsen fastslår at en aksept som ikke stemmer med tilbudet (uren aksept) anses som avslag i forening med nytt tilbud. Rettsvirkningen av avslaget, se [avtaleloven § 5](#), blir at opprinnelige tilbyder blir fri fra sitt tilbud og den «urene» aksepten blir å anse som et nytt tilbud til opprinnelige tilbyder.

27

Hovedregelen om tilbakekallelser av tilbud, aksepter og eventuelt avslag på tilbud finner vi i [avtaleloven § 7](#).

28

Rettsvirkningene av avslag på tilbud beskrives i [avtaleloven § 5](#).

29

Her er riktig svar [avtaleloven § 39](#)

30

Riktig bestemmelse er [avtaleloven § 40](#)

31

Her blir riktig svar [avtaleloven § 9](#).

32

Dette står i [avtaleloven § 8](#).

33

- a Dispositivt utsagn (et løfte) som stifter rett for mottakeren og plikt for avgiver.
- b Dispositivt utsagn (påbud) som stifter rett for avgiver og plikt for mottaker. En aksept har imidlertid også løftevirkninger.
- c Mottaker er i en situasjon hvor det beror på han/henne å gjøre seg kjent med innholdet.
- d Innholdet i et dispositivt utsagn er i hovedtrekk oppfattet.
- e Aksepten ikke kommet frem innen akseptfristens utgang.
- f Et tilbud avslås.
- g Aksepten har et innhold som avviker fra tilbudet.
- h Tilbudet eller aksepten trekkes tilbake.
- i Taushet som aksept og/eller aksept gjennom atferd.
- j Aksept gjennom adferd.
- k Henvendelser som ikke er tilbud, se avtaleloven § 9, men oppfordring til den henvendelsen er rettet til om å komme med tilbud.
- l Regel som bl.a. innebærer at et dispositivt utsagn kan tilbakekalles, selv etter at den har kommet til mottakers kunnskap, se avtaleloven § 39, 2 pkt. Et unntak fra hovedregelen i avtalelovens § 7.
- m Avtaler som inngås i stort antall og som stadig gjentas.

34

Kommer aksepten for sent fram, binder den ikke mottakeren, men blir å betrakte som et nytt tilbud, se [avtaleloven § 4](#). I visse situasjoner pålegges imidlertid mottakeren av aksepten en viss aktivitetsplikt (reklamasjonsplikt) etter § 4 andre ledd.

35

Tilbyderen har rett. Etter [avtaleloven § 5](#) opphører et tilbud å være bindende for tilbydereren dersom det blir avslått. Dette gjelder selvfølgelig selv om akseptfristen ikke er ute.

36

Vi står overfor en uren aksept (aksept som ikke stemmer med tilbudet). En slik aksept blir å betrakte som et avslag i forening med nytt tilbud, se [§ 6](#). Også i disse tilfellene kan tilbyderen bli pålagt en viss aktivitetsplikt for ikke å bli bundet i visse situasjoner, se [§ 6 andre ledd](#).

37

[Avtaleloven § 7](#) regulerer dette. Etter denne bestemmelsen kan tilbyderen trekke tilbudet sitt tilbake fram til tilbudet kommer til mottakerens kunnskap. § 7 er hovedregelen, men det finnes unntak fra den, for eksempel «re integra-regelen» etter [§ 39](#) første ledd andre punktum, [avtaleloven § 36](#), [angrerettloven](#) og [forbrukerkjøpsloven § 41](#). Unntak kan også være hjemlet i avtaler, kutymen og sedvaner.

Se for øvrig figur «Tilbakekallelelsesregler» på side 147 i læreboka.

38

- a Her er tilbudet kommet til mottakerens (Jorunns) kunnskap og kan ikke trekkes tilbake, se avtaleloven § 7.
- b Her kan tilbudet trekkes tilbake, da det ikke er kommet til Jorunns kunnskap, se avtaleloven § 7.
- c Også i denne situasjonen må Liv kunne trekke tilbudet sitt tilbake. Tilbudet er ennå ikke kommet til Jorunns kunnskap, se avtaleloven § 7.

39

- a Norsk avtalerett bygger på følgende hovedprinsipper: Avtalefrihet, Avtaler skal holdes (Avtaler er rettslig bindende) og Formfrihet. I tillegg nevnes også i juridisk teori lojalitetsprinsippet som et fjerde hovedprinsipp i norsk avtalerett. Som viktige unntak fra formfrihetsprinsippet kan nevnes at formfriheten på mange rettsområder begrenses av formkrav som for eksempel krav om skriftlighet, se for eksempel arveloven § 49, ekteskapsloven § 54 og arbeidsmiljøloven § 15-4 (1).

Som viktige unntak fra avtalefrihetsprinsippet kan nevnes at det kan være kontraheringsplikt (plikt til å inngå avtaler) i visse situasjoner. Avtalefrihetsprinsippet begrenses også av ufravikelig lovgivning, bruk av standardkontrakter og bruk av tariffavtaler.

Som unntak fra prinsippet om at avtaler skal holdes kan nevnes habilitetsmangler (for eksempel visse avtaler inngått med umyndig, se vgml § 2), visse former for innholdsmangler (for eksempel i strid med ufravikelig lov) og alvorlige tilblivelsesmangler.

Se for øvrig figuren «Hovedprinsippene i avtaleretten» på side 130 i læreboka..

- b Det foreligger en avtale når to erklæringer (dispositive utsagn) er bundet sammen på en bestemt måte: Tilbud + aksept = avtale.
- c En lov er fravikelig når den først kommer til anvendelse dersom partene ikke har avtalt andre løsninger enn de loven gir, eller dette følger av handelskutyme eller annen sedvane.

Loven er med andre ord sekundær. Er loven derimot ufravikelig, gjelder den absolutt. Partene kan da ikke avtale andre løsninger enn de loven gir.

- d Ja, avtalelovens kap. 1 er fravikelig, se [avtaleloven § 1](#).
- e I norsk avtalerett gjelder formfrihetsprinsippet. Avtaler kan inngås i den form partene måtte ønske, dvs. muntlig, skriftlig eller stilltiende (her finnes mange unntak). Er en avtale inngått stilltiende, er det en bestemt adferd/oppførsel/handling som danner grunnlaget for avtaleinngåelsen. (Eksempel: «Du tar avisen ut av stativet og legger den på kioskdissen, går på bussen og så videre.»)

40

- a pkt. 7 på tidsaksen
- b pkt. 7 på tidsaksen
- c pkt. 14 på tidsaksen
- d pkt. 13 på tidsaksen
- e pkt. 14 på tidsaksen
- f pkt. 14 på tidsaksen

41

- a Se § 3, aksept innen rimelig tid. Det fremgår av avtaleloven § 3 at akseptfristen i disse tilfellene skal fastsettes slik: Normal forsendelsestid for tilbudet + rimelig betenkningstid for mottakeren + normal forsendelsestid for aksepten = aksept innen rimelig tid, dvs. akseptfristen.

Hva som ligger i rimelig betenkningstid, må avgjøres konkret. Her vil det være naturlig å legge vekt på forhold som gjenstandens art (holdbar, ikke-holdbar vare), partenes forhold til hverandre (kjenner de hverandre godt, er de profesjonelle næringsdrivende med faste forretningsforbindelser og så videre), avtalens art (komplisert avtale av stor økonomisk betydning og så videre).

- b Se § 3 andre ledd. Et muntlig tilbud må aksepteres straks dvs. før partene går fra hverandre.
- c Se § 7 (Tilbyder trekker tilbudet tilbake før det har kommet til mottakers kunnskap). Se § 5 (Tilbudet avslås før akseptfristen er ute). Se § 6 (Aksepten stemmer ikke med tilbudet).

42

- a Tørrdal er bundet av tilbudet 20.11. kl. 17.00, se avtaleloven § 7.
- b Tørrdal er bundet av avtalen 23.11. kl. 13.00, se avtaleloven § 2.
- c Du er bundet til avtalen 23.11 kl. 18.00, se avtaleloven § 7.
Se for øvrig figur på side 149, «Oversikt over når partene blir bundet»

43

- a Avtaleloven § 39 kan karakteriseres som en sikkerhetsventil i avtaleinngåelsessystemet. Etter denne regelen har man en videre tilbakekallellesrett enn den som fremgår av avtaleloven § 7. Den såkalte re integra-regelen kan fange opp situasjoner der det kan synes svært urimelig å la avtalen bli bindende. Tilbakekallelse etter § 39 er ingen kurant sak, og bestemmelsen setter selv opp strenge vilkår. Det må foreligge svært gode grunner for standpunktsskiftet (særlige grunner). Den andre parten må ikke ha innrettet seg etter avtalen, og det må ikke ha gått lang tid. I læreboka er det gitt eksempel på en slik situasjon på side 144.

Se for øvrig figur på side 145, «Re integra-regelen»

- b Tilbud, aksepter og tilbakekallelser sendes på avsenders risiko. Hjemmel: sedvane, rettspraksis.
- c [Avtalelovens § 40](#) omhandler spørsmålet. Etter denne bestemmelsen har mottakeren risikoen for meddelelser etter §§ 4 andre ledd, 6 andre ledd og § 9. (§ 40 omhandler for øvrig også meddelelser etter §§ 19, 28 og 32).

44

Norsk avtalerett bygger i dag på løfteprinsippet fordi en tilbyder blir bundet av sitt tilbud når tilbudet har kommet til adressatens kunnskap, se [avtaleloven § 7](#). Dette innebærer at tilbudet binder tilbyderen selv om det ikke er akseptert. Tilbyder blir imidlertid kun midlertidig bundet fordi en endelig rett etter tilbudet forutsetter en rettmessig aksept.

Etter kontraktsprinsippet som «romerretten» bygde på kunne et løfte tilbakekalles så lenge det ikke var blitt akseptert.

	NÅR BLIR AVGIVER BUNDET?
LØFTEPRINSIPPET	Løfte (tilbudet) binder avgiver selv om det ikke er akseptert, se avtaleloven § 7 . NB! Norsk avtalerett bygger på løfteprinsippet
KONTRAKTSPRINSIPPET	Løfte (tilbudet) kan tilbakekalles så lenge det ikke er akseptert.