

Published by Harald Irgens-Jensen

OVERVIEW OF NORWEGIAN LAW

15th edition

EMPLOYEES

Mads Andenæs • Finn Arnesen • Bjarte Askeland • John Asland • Helga Aune • Inge Lorange Backer • Henrik Bjørnebye • Kristian Brandt • Anders Bratholm • Karin M. Bruzelius • Hans Jacob Bull • Arnfinn Bårdsen • Thor Falkanger • Tore Fjærtøft • Eirik Holmøyvik • Erling Johannes Husabø • Kristian Huser • Frode A. Innjord • Harald Irgens-Jensen • Henning Jakhelln • Asbjørn Kjønsdal • Knut Kaasen • Nils Peder Langvand • Birger Stuevold Lassen • Kåre Lilleholt • Tore Lunde • Peter Lødrup • Hugo P. Matre • Ola Mestad • Nils Nygaard • Ole-Andreas Rognstad • Knut S. Selmer • Trond Solvang • Are Stenvik • Tone Sverdrup • Karl Harald Søvig • Jørgen Aall • Magnus Aarbakke • Gunnar Aasland

UNIVERSITY PUBLISHING HOUSE

Contract law and obligations law

§ 47

Introduction

The area of contract law and obligations law

I. In contract law, we deal with the provisions on *mutual conditional obligations of property law* – mainly legal matters relating to the exchange of goods and services for consideration. Examples are the provisions for buying, renting, manufacturing, carrying out work on real estate or movable property, telecommunications services, legal services, package travel, supply of energy, and much more. It is common to treat provisions both on the establishment of the performance obligations and on the *content and fulfillment* of them in the contract law.

A legal obligation to pay has often been referred to as a *liability*, and the *liability laws* can be said to include provisions on content and fulfillment of all property liability obligations, including obligations that are not mutually conditional or based on a contract. On the other hand, it has not been typical to include provisions on the setting of performance obligations in the obligations law.

In this work, we will primarily look at the provisions on contracts, but we will include some questions of more general nature of the obligations law, such as provisions on the limitation of claims. The performance obligations mentioned above may apply to money or other benefits; we should not separate out monetary benefits for our own consideration, as it is occasionally done.

Obligation and performance claim for debtor and creditor

A legal obligation of a person to deliver something has its equivalent in a performance claim for at least one other person. A performance claim is also often referred to as a *claim*. We refer to the person who has a duty to deliver as a debtor, and we refer to the person who is entitled to performance as a *creditor* (or, possibly, a claimant). As the context may be, we will look at the case from the debtor's perspective and speak about the obligation to pay, or from the creditor's perspective and speak about performance claims, but, of course, it is the same legal relationship that applies.

Legal requirements

The obligations and requirements we look at here are legal (see earlier under § 1, II). They can normally be enforced through the court system. In Dispute Statute, we find a condensed expression of this, first in § 1-3 (1): "A case may be brought before the courts on legal claims", and then in § 19-13 (1): "Legal decisions which impose an obligation on someone to perform, failing or enduring an act may be enforced in accordance with the provisions of Enforcement Statute. "For example, if the buyer does not pay the purchase price, the seller may receive a judgment ordering the buyer to pay. This judgment can be enforced, typically by selling one or more of the buyer's property and the seller being paid from the income (see further below under § 55).

Content of performance obligations

When we look at performance obligations below, we are largely committed to the obligation to take an action or, if we will, to do something, such as performing a service, delivering an item or paying money (positive obligations). However, there are no strict separation of duties to omit or to endure something (negative duties). If a landlord has rented an apartment, we can probably say that he must withstand the tenant's use of the apartment, and that he must refrain from doing anything that interferes with the tenant's use thereof, but, at the same time, the landlord is obliged to take an action by letting the tenant

do it by giving him a key, and in addition, the landlord should provide the maintenance of the property. We consider all this to be the landlord's obligations under the lease.

Claims against one or more designated persons

The claim for benefits normally applies to one or more specific persons, which may be natural persons, associations, state or municipality, etc. Entitlements to certain property assets, which we considered before under §§ 39-43, also provide a basis for claims against other persons, but then against an indefinite circle – against "everyone" - and mainly in the form of negative duties. The owner of an item is entitled to have the item without disturbance, and if the item goes lost, the owner can usually demand to get the item back from anyone who has taken care of it (see important exceptions earlier under §§ 42 and 43).

This distinction between rights that can be asserted against everyone, and claims that can be asserted only against certain persons, is the basis for a division into substantive and other rights that we find in many countries (see earlier under § 5, I and § 40, I). The classification can be useful for an overview, but in Norwegian law we – as mentioned earlier – normally do not arrive at a solution to legal problems by asking whether the right is substantive or not. If Marte Kirkerud has purchased a painting from Peder Ås, Peder has obligations to Marte: He has a duty to give up the painting and maybe also to carry it to Marte. When Peder has fulfilled his part of the agreement correctly, Marte's claims only remain with anyone respecting her right to the painting; she has nothing more to claim from Peder. But should Peder come to sell the painting to Ole Vold before it was delivered to Marte, it does not help us asking if Marte had implemented the actual right before Peder sold it to Ole. It would only be a name for the result we found on the basis of the provisions on creditor acquisition (see earlier under § 43, II).

Contracts and other agreements

In Norwegian law, the words "contract" and "agreement" are widely used interchangeably with the same meaning. Nevertheless, we can probably say that an agreement is the most general term. A contract most often points to legal matters in the area of property rights (see earlier under § 5, III and § 39, I on property rights). It would be unfamiliar to refer to, for example, agreements on the wealth arrangement in marriage or agreements on parental liability as contracts. Below we will to a large extent use the term 'contract' when speaking about mutual property obligations, but the term 'agreement' will also occur frequently, especially as a verb, for example, when we ask what the contracting parties have "agreed" upon.

Promise and contract

We saw before in § 4, III that, as a general rule, citizens can establish, change, preserve or settle legal matters on their own, in other words, that they can create legal obligations for themselves. The duties can be unilateral. If a rich aunt has promised that the nephew would receive NOK 100,000 as a gift, she would stand by it, and the nephew may, if necessary, bring the generous relative to the courts to enforce the claim. Sometimes we allow the term 'contract' (or 'agreement') to include such promises of unilateral performance obligations, but a typical feature of contracts is, as we have already suggested, that at least two parties assume mutually conditional obligations. A fact that the obligations are *mutually conditional* means that one's obligation to deliver requires the other person or persons to have an opposing obligation. The landlord undertakes to make the apartment available to the tenant who, in his turn, undertakes to pay the rent, and the workshop undertakes to repair the car, but only under a condition that the car owner commits to pay for parts and labor. The similarity between promises of unilateral obligations and the contracts lies in the fact that both are based on the individual's ability to make a legal commitment.

Contracts for the exchange of goods and services

Other contracts

We have already mentioned that contract law mainly deals with contracts for the exchange of goods and services for consideration. Nevertheless, there are important contracts, also in the field of property law, of a different nature. In associations, contracts play a significant role, both as the basis for the association (company agreements) and more specifically as the regulation of the relationship between all or some of the partners in the association (for example, the so-called shareholder agreements). Then there are other agreements in the field of property law that govern the legal relationship between the parties without any real benefits from one side or the other. An example might be an agreement that sets a disputed boundary between two properties. The employment contract (employment relationship) is based on the employee making his / her work available to the employer. Here, it is clear enough that it implies the exchange of benefits, even though the labor force is not normally referred to as a commodity or service. Nevertheless, the employment contract comprises so many special features that it is common to discuss it together with other labor law provisions (see below under § 85-90).

The legal provisions of contract law and obligations law

II. The legal provisions on performance obligations are old. They date back to the oldest historical sources, and a need to be able to bind people to their promises to deliver something must have joined at an early stage in all societies. In Norway, however, the legislation on contracts and other performance obligations was rather limited and random until the beginning of the nineteenth century. The Nordic countries never had collective codifications of private law – civil law books – as it is common in the continent. Contract law and obligations law rested mainly on established practice and legal beliefs, and such non-codified law is still important in this area.

Types of contract and general provisions

The legal provisions appear to have evolved first for certain types of contracts, i.e., groups of contracts with common features, based mostly on the nature of the main benefit. The provisions on purchases – transfer of ownership and delivery of movable property for consideration – came early. So did contracts for the transfer of property rights to real estate and also for the establishment of the rights of use and other limited rights to things (see earlier under § 40 on such rights), in addition to some other types of contract. General provisions for all contracts and obligations appear to have been developed later. Not least, such general provisions became important in the Continental Civil Code.

Legislation for different contract types

In the Nordic countries, the purchasing laws from the beginning of the nineteenth century created a pattern for a detailed regulation of a single type of contract. The regulation of agent contracts etc. in Commission Statute was also important for the commercial sector. The regulation of insurance contracts and of housing contracts and to some extent also labor contracts came a little later. In Norway, a new Purchase Statute (1988) became the starting point for the regulation of a number of other contract types, which are far from being based on the same structure as Purchases Statute, such as Craftsmen's Services Statute, Housing Construction Statute, Real Estate Sales Statute and Tenancy Statute (which replaced an older Tenancy Statute) and to some extent Package Travel Statute. The provisions on consumer purchases were later separated from Purchases Statute and are now contained in a separate Consumer Purchases Statute. Provisions for contracts for bank deposits, payment, loans and guaranties are provided in Financial Contracts Statute. Examples of regulation of other types of contracts include the provisions of the Maritime Statute on transport agreements, the road freight contract law, the leasing law and the land property law.

Statutory regulation of performance obligations in general

Also, more general questions about performance obligations were gradually regulated by law. We sometimes speak about "horizontal" regulation, as opposed to the "vertical" regulation of contract types. Statute on the limitation of claims (1896) was later replaced by Limitation period for Claims Statute. The contract law has provisions on contract signing, invalid contracts and the contract signing by a representative (proxy). Limited provisions on interest on late payment were collected and further developed in Interest on overdue payments Statute. Important provisions on the transfer of claims for benefits are stated in Promissory Note Statute.

Unlawful general provisions

Legislation cannot answer all questions that arise in connection with contracts and other performance obligations. The regulation of contract types is not comprehensive. Contracts on, for example, haircuts are not regulated by a separate law, and the same applies to contracts for mobile subscriptions and similar telecommunications services and contracts for the construction of an oil platform or a bridge. But even for those contracts that are regulated by law, such as purchase contracts, there may be questions not covered by the regulation. Then there is often an analogy (see earlier under § 2, II) with laws on other types of contracts, both because the solution has previously been considered successful and because consistency in the legal provisions is desirable. Jurisprudence, contractual practice and established legal beliefs can also provide guidance, and the old term "customary law" (see earlier under § 2, VI) still applies now and then (see, for example, Rt. 2013 p. 129). The Supreme Court sometimes refers to the "general principles of law" (e.g. Rt. 1998 p. 1510), "general obligations law principles" (e.g. Rt. 1999 p. 408, Rt. 2006 p. 522, Rt. 2011 p. 1768) and the like, without always saying so much about where these provisions can be found (see also earlier under § 2, VI). Often, consideration for consistency and context is sufficient for making the difference.

The task of contract law and obligations law

The task of contract law and obligations law is not primarily to establish provisions that apply to larger or smaller groups of issues that are not regulated by law. As varied as the cases are, it would be quite futile. The aim should rather be to familiarize yourself with the solutions chosen in law, jurisprudence and contractual practice, and with the applicable considerations and interests, in order to be able to make good and sensible reasoning when a position must be taken regarding legal issues in this area.

Derogate and mandatory regulatory regulation

Usually we are not free to decide whether or not we would like to comply with the law, but in the contract law it is a bit more complex. Much of the contract law applies only to the extent that the parties have not agreed otherwise. For example, the parties to a property purchase can freely agree when the buyer is to take over the property, but if they have not agreed on it, the legislature has decided that the buyer is entitled to take over the property at the end of the third month after the purchase contract became binding (Real Estate Sales Statute § 2-3 second sentence). Such derogatory (*declaratory*) provisions serve to complement an incomplete contract and allow the parties to avoid having to define all aspects of the contractual relationship. The provisions are also clarifying where the parties simply have not thought about a matter. To some extent, the derogated provisions have a certain impact even where the parties may have wanted to depart from the law but may not have made it sufficiently clear.

Some legal provisions regarding the content of the contract cannot be waived, or they cannot be waived to the detriment of either party – the party in favor of whose protection the legal provision is made. Such non-enforceable (*prescriptive*) provisions are most common for contracts between consumers and traders; for example, many of the provisions in Consumer Purchases Statute cannot be waived to the detriment of the buyer. We will discuss consumer contracts in more detail below under IV.

International influence

Contract law and obligations law have for a long time been influenced by the law of other countries and partly also by international agreements that have required states to have provisions of a certain content. One of the most important examples of the latter is the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 1980 (CISG). The Convention shall ensure that the purchase contracts, which are linked to several countries, should, as far as possible, be governed by the same provisions, regardless of where the case is brought, and which country's applicable law prevails (see below under § 119 on jurisdiction and law). In Norway, the convention was used as a model for Purchases Statute and thus indirectly for several other contract laws.

International influence also applies in a form of standardized contract terms or typical clauses used in many larger contracts across national boundaries (see below under III on standardized terms). Often these terms are based on American or English law, and if they are included in contracts that are otherwise governed by Norwegian law, it can cause interpretation problems.

EU law

Today, it is the EU law that – through the EEA Agreement – exerts the greatest international impact on Norwegian contract law (see earlier under §§ 14-17 on EU and EEA law). Primarily, contracts between consumers and traders are regulated by EU directives. Consumer purchases Statute is strongly influenced by Consumer Sales and Guarantees Directive (1999/44), and Consumer Credit Directive (2008/48) led to amendments to Financial Contracts Statute, to name a few examples. More recently, the European Commission has been working on proposals to regulate consumer agreements in the digital world.

Principles and model provisions

Over the past couple of decades, several texts have been presented with principles and model provisions for contract law. The best known are the *Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, *the Principles of European Contract Law* and *the Draft Common Frame of Reference*. Groups mainly consisting of university lawyers stand behind them, and some of the texts contain detailed information on national contract law. The principles and model provisions are intended to serve partly as neutral provisions that the parties can refer to in contracts with several countries, and partly as a basis for national legislation and international regulation. To some extent, this has turned on. For example, the model provisions were a source of inspiration for several provisions as the contract law and obligations law in the French Civil Code were extensively reformed in 2016. Some binding force does not have the principles and model provisions, and their significance in solving legal issues in Norwegian law is limited. However, in assessing which solutions are the best and most useful, it is permissible to be inspired by texts such as these, and there have been cases where the Supreme Court has used them in that way (Rt. 2014 p. 100).

Standardized contract terms

III. The parties often base themselves on standardized contract terms when they are more closely regulating the contractual relationship. There may be extensive sets of terms that cover most of the issues that may arise in the contractual relationship, or there may be single clauses that are repeated in many contracts. Sometimes there are also simple forms often filled out by the parties at the conclusion of the contract.

Unified standard terms

In some areas, industry organizations and other representatives of typical party interests, possibly organizations with a more neutral role, have drawn up standard terms for specific contract types. For construction contracts, standard terms drawn up under the auspices of Standard Norge (Norway

Standard) have played a significant role over a long time, such as "NS 8405: 2008 Norwegian building and construction contract". For manufacturing contracts within the petroleum activities, similar unified conditions exist (see below under § 69). For international purchases, the International Chamber of Commerce (ICC) has prepared several generations of "Incoterms" where the parties can choose from a variety of standard clauses. And there are many others in various contract areas. Several of the agreed terms have available preparatory work, and the terms may be studied in commentary and other professional sources.

Unilateral prepared standard terms

Other standardized terms may be prepared by the individual enterprise or by interest groups for a group of traders. Here, it may appear that the terms are less balanced and will primarily safeguard the interests of one party.

Standard terms and unlawful provisions

Standard terms do not govern a contractual relationship without the terms being made a part of the contract, either by incorporating them into contract documents, or by at least referring to them. However, some of the standard terms, especially commonly used terms that are widely applied, may have some significance for contractual relationships where they are not incorporated or referred to. Some of the terms may aim to summarize what the authors perceive as unlawful provisions. If certain conditions have been widely applied, they may eventually be considered as an expression of established contract practice and legal opinion (see, for example, Rt. 2013 p. 129 on industry terms as a "common law"). And in any case, it can be emphasized that a condition has stood its test and is considered to be beneficial by the parties to the area.

Terms that are not individually negotiated

In the individual contractual relationship, the interesting question is whether the terms are individually negotiated or not. The situation that the terms are not individually negotiated can happen both for standard terms and conditions that each party brings in. Such terms offer some pervasive questions. One concerns the requirements that must be set for a condition to be considered as *adopted* by the counterparty, with others what is required for the condition to become a part of the contract content. For example, a limitation of liability that has not been mentioned in the contract negotiations, and which is only included in the bills of lading that accompanies the shipping letters, has not been adopted by the buyer (Rt. 2004 p. 675). Other questions concern the interpretation. For terms that have not been individually negotiated, there may often be grounds for interpreting in favor of the party that has presented them (see below under § 49, III). And such terms may need to be considered extra carefully when the question is whether it would seem unreasonable to apply the contract. See also below under IV and § 52 on consumer contracts and terms that are not individually negotiated.

Consumer contracts

IV. The legislature has long sought to protect typically weak parties in contractual relationships. For example, both maximum price regulation and termination protection for rent conditions were introduced as times became difficult during World War I, and similarly, restrictive provisions on termination of employment contracts were introduced early. From the 1970s, this protection for the typically weaker party has been greatly expanded and has been linked to the role of consumer. The usual definition of consumer today includes natural persons who do not primarily act as a part of economic activity. Most of the provisions on consumer contracts apply where consumers enter into contracts with traders. The regulation is generally based on the fact that certain provisions in the law cannot be waived to the detriment of the consumer (see earlier under II on derogations and mandatory regulations). Today, much of the legislation on consumer contracts is heavily influenced by the EU law, which we were in.

Rationale

The rationale for provisions intended to protect the consumer is partly that the consumer has less information about the performance and the market than the trader, and that the consumer does not have the same resources and the same negotiating power, and therefore often has to accept the terms offered by the trader.

The range

Throughout, the parties can agree what they want regarding the performance of the trader (the goods or services) and the price for them, while the mandatory provisions are mostly related to information obligations and the consequences of breach by one or the other of the parties. Exceptionally, the law also sets limits for what can be agreed on performance or price, which when Craftsmen's Services Statute does not accept an agreement that the service does not have to meet statutory safety requirements (§ 6). Some statutory provisions generally prohibit unreasonable price or contractual terms; the most important of these is § 36 of Contracts Statute. Such provisions will not be as important as the framework for what can be agreed on the main benefits in the contractual relationship, as long as the consumer receives correct, necessary and not least understandable information (see further below under § 52).

Conclusion of contract

The consumer often benefits from protection of everything related to the contract. This may apply to a form of writing that should serve to get the consumer to think before committing (for example, § 48 of Financial Contracts Statute). Equally important are provisions that provide a right to withdraw from the contract within specific deadlines after the conclusion to the consumer, in particular, for contracts that are concluded outside the trader's permanent place of business or at a distance sale, typically online trading (see the right of withdrawal and below under § 48, IV).

Information before contracting

The right of withdrawal has detailed provisions on information to be provided to the consumer before and in connection with the conclusion of the contract. In 2014, upon the implementation of the new EU Directive on consumer rights (2011/83), provisions were introduced on such a duty of disclosure – often referred to as pre-contractual disclosure duty – which is to apply to most contracts between traders and consumers (Contracts Statute §§ 38 (a) and 38 (b)). However, a breach of the duty to disclose will not affect any contract that may have been entered into without significant impact (see further below under § 52, II, 2).

Terms that are not individually negotiated

Contract terms that are not individually negotiated are particularly common in contracts between traders and consumers. Here, a large number of contracts of the same kind are entered into, and each contract may have such modest values that they would not substantiate engaging in individual negotiations. The consumer is also often in the situation that he / she must accept the terms which are offered, if he / she is to receive the goods or services at all. The EU directive on unfair terms in consumer contracts accurately includes terms that are not individually negotiated. In Norwegian law, the directive is considered to have been implemented by Contracts Statute § 36, with some additional provisions in § 37 (see below under § 52).

Other consumer protection laws

The regulation of consumer contracts must be viewed in context of other legislation designed to protect consumers. Among other things, Marketing Statute has provisions that prohibit unfair commercial practices towards consumers, and the law also gives the Norwegian Consumer Council a right to

prohibit unfair contract terms (see below under § 95). Product Control Statute shall prevent damage caused by dangerous products and services (see below under § 101, II), and Product Liability Statute provides a basis for claims for damages if a damage has occurred (see below under § 66, IV). E-commerce Statute has provisions on information to be provided in on-line trading, etc. According to Food Statute, food products must be supervised. These and similar laws are enforced by the public, and breaches of the provisions do not necessarily have consequences for the obligations under a contract, nor where the relevant provision is given to protect consumers.

§48

Conclusion of the contract

Promise and contract

L Formally, one could say that the right to bind oneself by contract is something that follows from the legislation. The old provisions of Norwegian Code [*Norske Lov*] 5-1-1 and 5-1-2 state that promises and contracts must be kept. Still, it is somewhat wrong to say that we can bind because it is determined by law; we would have that ability anyway. But when Norwegian Code 5-1-2 states that contracts are to be held if they are not "against the Law, or Honorable", it can serve as a reminder that the ability to bind - private autonomy - is not without limits, and that these limits are not least raised in the legislation.

Private can bind himself

The framework for private autonomy

Several groups of provisions draw up the framework for which private dispositions can be made against those who have disposed. Firstly, the person who wants to commit must have legal capacity, mainly so that he must have reached a certain age and otherwise be able to understand what he is involved in (below under IV). Second, the disposition must have been expressed in a way that the legal order accepts; there are requirements that are set for the conclusion of the contract. And thirdly, it may be an obligation with content that is not accepted; some duties are prohibited by law or contravene fundamental values. The requirements for the conclusion of the contract and the content are again closely related to the provisions on the revision of contracts due to changed circumstances, and we look at all of these groups below under § 52.

The unilateral promise

A property duty obligation may be unilateral in a sense that the property duty is not conditional upon another person having opposing duties. A donation promise can be purely unilateral, not even conditional on the recipient accepting the promise. If the donation promise is a condition of acceptance, the other party will, by accepting the promise, normally assume a duty to accept the donation. This gives an element of reciprocity indicating that we can just as well speak about a *donation contract*. Without acceptance, the recipient can always refuse a donation; he / she may refuse to accept the donation and possibly return the transferred donation, for example, what may have been credited to a bank account. And rejection can be timely; it may apply to more than the ancient Greek - one should watch out when they come with gifts (see Penal Statute §§ 387-389, on corruption, etc.).

The unilateral promises are not so practical in their pure form, but they illustrate how *contracts* are also based on a fact that each party has made a commitment. Unilateral promises are generally binding under Norwegian law without formal requirements (but see earlier under § 20, IX on donations between spouses and § 32, VI on donations in case of death), and we find no parallel to, for example, the rule in English law that in principle, a compensation is required for form-free promises to be binding.

The contract

A contract requires, as we mentioned earlier under § 47.1, that at least two parties have assumed *mutually conditional obligations*. The individual party is bound by its promise only if the other person or persons have also committed themselves to the intended consideration.

Willingness

The rationale for the unilateral promise to be binding on the issuer lies most deeply in that the issuer will bind itself. Similarly, the contract assumes that the parties agree to bind, in other words, that this is something they want. The importance of such a will to the binding force of the promise or contract has

varied over time and between the various legal traditions, but some basic features remain. Should pledges generally release their duty by demonstrating in retrospect that they did not really mean what they said, it would be devastating to trust in contracts. Decisive. The rationale must normally be whether the addressee can *rightly perceive* what has been said and done as an expression of the provider's willingness to commit. It may also be that the lack of an underlying will can have greater impact in some situations, such as with some donation vows and promises that are motivated by mental illness (see below under VI). We see that the will element is not gone even though we see the case from the recipient's position in this way; it is precisely a willingness to commit to the statement or action to be perceived to express. In this sense, the word declaration of will, which is used in the contract law, is apt enough: it points to something external that seems to express the willingness of the issuer to bind itself legally.

Clear and specific content

If the promise must substantiate a performance obligation, it must, in addition to expressing externally a willingness to bind the issuer legally, also be so clear and determined that it is suitable to provide the basis for a performance obligation. A statement such as "I want to buy a car" is not sufficient to bind the dealer, nor whether the words fall into a car dealership. It is similar for the agreement that can provide the basis for a contract. It does not help that the parties are never so keen on entering into a contract, if they do not decide what the contract is going to be. But the details need not to be in place; a contract can be completed, inter alia, by means of derogating provisions in contract law (see earlier under § 47, II). Under Norwegian law, the contract may even be sufficiently defined where the parties have not agreed on the amount of the consideration; several of the contract laws have provisions on completion at that point (see, for example, Purchases Statute § 45). This is not the case in all countries. And if there is complicated contractual relationship or significant value, the alleged agreement may not contain any price, under Norwegian law it is an element indicating that the parties are not yet considered to have committed (see below under II).

Conclusion of the contract

Freedom of form

II. 1. A contract is entered into when the parties agree to undertake legal action, and the agreement includes a content that is sufficiently clear and definite (see earlier under I). Conditions beyond these are, as a rule, not according to the Norwegian law. Even the largest contracts, which can amount to billions of kroner, can be entered into without form, without necessarily being particularly advisable or practical to do so. In many countries, for example, contracts for the purchase of real estate must be signed in writing, but this is not the case in the Norwegian law. For comprehensive and complicated contracts, an absence of a signed document can be a clear sign that the final agreement has not been reached, but exceptions can be envisaged (see, for example, Rt. 1998, p. 946).

Some derogations from freedom of form

There are some exceptions to the rule of the non-contractual form. We have already referred to Financial Contracts Statute § 48 regarding the requirements of a written form for certain consumer credit contracts (in addition to the form requirements for some gift vouchers, see earlier under I). Guaranties from consumers towards financial institutions, etc., municipalities or county municipalities must be given in writing to be valid (Financial Contracts Statute § 61). Another version is that an agreement without form is binding only if the fulfillment of the mandatory obligations has commenced in a specific manner (see Rent Statute § 3 and Ground Lease Statute § 5). For some agreements, it is a statutory requirement that the contract must be written down (Insurance Contracts Statute §§ 2-2 and 11-2), or that each of the parties may require it (for example, Tenancy Statute § 1-4), but the contract is binding even without this being done. Whether statutory requirements for a written form can be fulfilled in a different way than by a signed paper, depends on an interpretation of the individual statutory provision. In some cases,

the use of electronic communications is particularly regulated (see, for example, Financial Contracts Statute § 8).

Offer and acceptance

2. The form of a contractual agreement described in Contracts Statute Chapter 1 is acceptance of offers. Such a contract is convenient both for contracts between traders and for many consumer contracts, for example, when the consumer asks a craftsman for an offer to renovate the bathroom. Acceptance of offers is, of course, not the only form of contract, and the provisions of the contract law are also non-existent. In many cases, it is also not so easy to pick out an offer and acceptance when the parties have negotiated an agreement. Nevertheless, Contracts Statute in Chapter 1 stipulates some basic rules that can provide guidance also for other forms of conclusion of contract.

Offer that promise subject to acceptance

Lifting effect of acceptance

An offer is, according to the model of Contracts Statute, a promise that is subject to acceptance. The offer or will only bind itself if the offer is accepted. In addition, the offer is also conditional on an opposing performance obligation. Thus, the acceptance also becomes a promise from the provider (acceptor) to commit to such a performance obligation. And this last promise needs no further acceptance. If offer is accepted, a contract is signed. An example: Marte Kirkerud submits an offer to Peder Ås to buy her car for NOK 100,000. When Peder accepts the offer, Marte is finally bound by the offer, and Peder has committed to pay NOK 100,000. The provisions we have now described are somewhat premised on Contracts Statute Chapter 1. The provisions governing more detailed conditions for the conclusion of a contract.

Acceptance deadline

In order for the offer to be finally binding, it must be accepted within a deadline. This time-frame may be stated in the offer (Contracts Statute § 2) and, on the contrary, the time-frame is something that gives a recipient time to decide. The contractor defines the procedure of calculating this deadline; for further instructions, see Contracts Statute § 3. The deadline countdown is interrupted when the acceptance has reached the offer or (Contracts Statute § 2), for example, by being in his mailbox or available in his e-mail account, even without the provider becoming aware of the content or for the part aware to the acceptance. If the offer is rejected, it will no longer apply even if the acceptance deadline would otherwise not be expired (Contracts Statute § 5).

Delayed acceptance is a new offer

If the acceptance arrives too late, it should, as a starting point, be regarded as a new offer (Contracts Statute § 4(1)). If Peder's acceptance of Marte's offer in earlier example arrives too late, Marte can treat the acceptance as an offer from Peder to buy her car for NOK 100,000 – an offer she can accept or reject. But if Marte must understand that Peder believes the acceptance arrived on time (there may have been delays in the delivery of mail, for example), she must resign to Peder without undue delay; otherwise she must find that a contract has been concluded (Contracts Statute § 4(2)).

Deviating acceptance

If the offeror receives an answer that seems like an acceptance but does not agree with the offer, the offeror can usually treat this as a new offer (Contracts Statute § 6 (1)). If Peder replies in our example that he accepts the purchase of the car for NOK 100,000 and assumes that Marte pays all costs with the purchase, Marte can treat this as a discount combined with a new offer from Peder – if her original offer cannot be rightly perceived as such that she has to pay the costs. But here, too, Marte must declare if

she should understand that Peder assumed the acceptance to be in agreement with the offer. If she does not, a contract has been entered into with the content as in Peder's reply (Contracts Statute § 6 (2)).

Withdrawal of offers

An offer is binding in the sense that the recipient may choose to accept it, and this applies as we have seen, until the acceptance deadline has expired, or the offer has been refused. The tenderer may at times wish to withdraw the offer; In our example, Marte may, just after sending the offer to Peder, find another buyer who is willing to pay NOK 120,000 for the car. Consequent rule is that if the recall must have reached Peder at the same time as the offer comes to "his knowledge" (Contracts Statute § 7), that is at the latest at the same time as he becomes aware of the content. For example, if Marte has sent the offer via e-mail, it is sufficient that the recall notice is available in Peder's e-mail account when Peder opens and reads the message with the offer. We will look at some more special provisions on revocation and right of withdrawal below under IV.

General provisions on promises and injunctions

An offer is a promise (the provider will bind itself), while the acceptance contains an "injunction", in the sense that the provider will bind the recipient (provider) finally to the offer. We cannot, in general, go around and bind others legally. There must be special basis. Here, it is the offer that forms the basis for giving orders. In other cases, for example, there may be a contract that one party can terminate; the dismissal then becomes an injunction. The provisions on offers, acceptance and revocation of offers in Contracts Statute Chapter 1 can largely be used for other promises and injunctions as well: The promise has effect from the moment it has come to the recipient's knowledge, while the injunction has effect from the moment it has come to the recipient. One does not escape the effects of an injunction simply by not reading it.

Contracting across national borders

Detailed provisions for contracting are not the same in all countries. For example, if a Norwegian company sends an offer to a recipient in another country, it depends on the provisions of the law in the country where any dispute is dealt with, which country's provisions will apply to the conclusion of the contract (see below under § 120).

For international purchases, Part II of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) lays down detailed provisions on the conclusion of the agreement. The Nordic countries, except Iceland, originally reserved themselves against this part of the Convention, but the reservations have now been withdrawn, and thus the provisions of the Convention also apply where one of the Nordic countries' laws governs international purchase. The provisions of the Convention are different from the provisions in the clause of Contracts Statute Chapter 1 regarding some aspects. Among other things, the main rule is that an offer can be revoked freely before the acceptance is sent (Chapter. 16, No. 1). However, if an offer deadline is set in the offer, it is binding until this deadline expires, and it can also otherwise be stated that the offer cannot be revoked freely (Chapter 16 (2)). In addition, there are some nuances in the treatment of delayed or dissenting acceptance (Chapters 19 and 21).

Tender competition

3. Contracts for major procurement and for major construction or construction work are most often awarded by a tender. For the state and municipality and some other actors, the law on public procurement and the regulations of that law require that contracts should normally be based on competition. The provisions are partly based on the EEA Agreement. Exceptions apply primarily to contracts for benefits under specified value limits. Many private companies also prefer tendering as the basis for large scale contracts, and standardized provisions have been drawn up, which normally form the basis for the competition.

One of the main elements of the tender competition is that several interested contractors deliver tenders on the same basis (the competitive basis). The basis of competition describes in detail what is to be delivered or carried out, so what remains to be determined is mainly the price. The tenders must be delivered within a fixed deadline, and the intention is that the competitors should not know the offers of the others. The tenders are made known to the client through a formal tender opening, and the selection of tenders is usually based on what is most economically advantageous. As a starting point, the client must either reject all offers or accept one without further negotiations on price and other essential terms (see further in the regulation on public procurement).

It expects tender competition to result in lower prices by providing the tenderers with favorable offers to win the tender, and by the companies that organize their activities most effectively, in the long run. Collaboration on the provider's side, for example by providing suppliers with an agreement on how low prices should be set for tenders, will normally be in violation of Competition Statute § 10 (see below under § 94). In addition, the formal procedure with tender bases, deadlines and opening of tenders serves to provide an insight that can counteract the awarding of assignments on an unfair basis and, in the worst case, corruption and cheating.

Participants in a tender competition often devote considerable resources to preparation of the tender. If anyone decided to organize a formal tender – for instance, to control the price level in a contract with a counterparty that has already been selected – he might be held liable for losses incurred to the participants. And if a bidder is bypassed by violating the provisions of the tender, it may even be a matter of compensation for the profits he would gain from the contract (Rt. 2001 p. 1062, see also a somewhat disputed statement by the EFTA Court, E-16/16).

Negotiations etc.

3. Sometimes contracts are made after extensive negotiations between the parties. An example might be that someone is interested in buying all the shares in a company. It may begin with a cautious inquiry to the prospective seller to determine if he will consider a sale at all. If the answer is positive, the negotiations can still be short-lived in case the parties have too differing opinions about what is the right price. As the parties move on, there may be lengthy and detailed discussions, including the prospects for the company, the value of assets, possible unpleasant surprises from assignments in which the company is engaged, etc. Sometimes the buyer is allowed to go through the company's operations in detail by engaging own lawyers, accountants and other specialists (so-called due diligence). There can be long-term delays about both the price of the shares and other terms, and many suggestions and counter-proposals can go back and forth both orally and in writing. Most often, the assumption on both sides is that the parties are not finally bound until a final contract document is drawn up and signed. In addition, it may be agreed that the signed contract must be approved by company boards on both the seller's and buyer's side. In such contexts, the provisions on the exchange of offers and acceptance do not provide as much guidance.

It may happen that the negotiations have led to an agreement on a sufficiently clear and definite contract without a signed document being drawn up, even in complicated circumstances.

It may happen that the negotiations have led to an agreement on a sufficiently clear and definite contract without a signed document being drawn up, even in complicated circumstances (Rt. 1998 p. 946, Rt. 2011 p. 410 dissent 4- 1). An incomplete contract can be completed, as we mentioned earlier under I. But if the parties have not reached agreement on key points such as the price (Rt. 1992 p. 1110), or if there is written material, resolved and informal (Rt. 1995 p. 543, HR-2017-971-A; see also Rt. 1985 p. 1265), it may be difficult for a party to be heard as having the conclusion of a contract. Furthermore, a party may have made explicit reservations not to be bound until a contract document is signed (Rt. 2014 p. 100).

Exceptionally, a party may incur liability for the loss of the counterparty if it opens or resumes negotiations without envisaging a possible contract (see statements in Rt. 1992 p. 1110 and Rt. 1995 p. 543), but such does not result in a contract to have been entered into, and the liability arises in the event of losses incurred as a result of the negotiations, not the loss of profits on the contract the counterparty had hoped for.

Simple contract forms

4. In daily life, thousands of contracts are entered into without negotiation and in such simple forms that the provisions on the exchange of offers and acceptance do not provide special guidance. The customer places an item on the counter, pays and leaves; the passenger gets on the bus and pays to the driver; the motorist passes the toll booth and is charged a fee; the audience member pays for a ticket to the cinema or concert and expects to be let in. In vast majority of cases, there is never any question as to whether and if possible when the parties agree on a sufficiently clear and specific agreement content. Problems may arise where the fulfillment is not in accordance with the contract, but then we are over to the questions of default (see below under § 49).

Contract signing by a representative

Overview

III. 1. Most often, we act on our own behalf when entering into contracts; It is ourselves that we bind, and we ourselves are entitled to the compensation. Others cannot incur legal obligations without special grounds. In private contexts it is possible now and then that we let others enter into contracts for us, but the need is not so great. In business, this is completely different. Already in many individual companies it would be completely impractical if the owner should take care of all purchases, employees etc. Legal entities, such as associations, public bodies etc. must have someone to represent them. Legal entities may have the right and duty under a contract, but it requires a natural entity to make the statements or take actions that create legal obligations.

What contractual representation is

Contractual representation means that a *representative* has an *authority* (capability, competence) to act with the legal effect for a *principal* vis-à-vis a *counterparty* (co-contractor, third party). In connection with the conclusion of the contract, the legal relationship between the principal and the counterparty is of interest, not the relationship between the principal and the representative or between the counterparty and the representative.

The reasons why some entities are represented by others at the conclusion of a contract can be very different. It follows from the law that the guardian represents minors and adults who have been deprived of legal capacity, see below under VI. We shall see below under 3 that representation for associations etc. is regulated partly by the law, partly by statutes or company agreements. The representation relationship may result from a disposition by the principal towards one or more counterparties or by *actions* etc. from the principal, which means that the outside world rightly relies on the existence of a representation relationship, which happens when an employee serves the customers in a store.

The provisions on authority in Contracts Statute Chapter 2

2. The contract law has provisions on the power of attorney in Chapter 2. The word “*power of attorney*” refers partly to the authority to act with legal effect for others in each case, partly to a statement in which the authority is expressed, and partly to the legal provisions on representation more generally. The contract law lists some basic provisions for contractual representation, but the regulation is not exhaustive.

Type of case: statement from a principal to a counterparty on authorization

As a typical case, although perhaps not so practical, we can imagine that Marte Kirkerud tells developer Ole Vold that Peder Ås can enter into contact on her behalf about buying a home in a specific project while she herself is away on a longer journey. Marte is the principal (proxy), Peder is the representative (proxy) and Ole is the other party.

As typical case, though perhaps not so practical, we can imagine that Marte Kirkerud tells the developer Ole Vold that Peder Ås can make the contract on her behalf regarding buying a home in a particular project while she is away on a long journey. Marte is the principal (giver of power of attorney / authorizing person), Peder is the representative (authorized person) and Ole is the counterparty. A possible agreement to buy a home on this basis will be a contract between Marte and Ole; Peder stands outside the contract. When Peder acts in Marte's name, "the legal transaction immediately imposes a right and duty for the principal" as it is stated in Contracts Statute § 10(1).

When Marte comes home, it may turn out that she is unhappy with Peder's dispositions. Peder may have agreed to a higher price or a later takeover date than Marte had instructed him before she left. The starting point is that Ole can stick to the authority Marte has given him to Peder. What she must have said to Peder, Ole basically has nothing to do with it. How far the authority goes depends on an interpretation of Marte's statement to Ole (see below under § 49 on interpretation). Only if Ole understood or ought to understand that Peder acted in violation of Marte's instructions, could Marte be unbound (Contracts Statute § 11 (1)). We say that Marte's statement to Ole is crucial to Peder's *credentials* to act on Marte's behalf – external appearance of rights - and this credential can be trusted by Ole as long as he is in diligent good faith.

We like to say that Marte's statement to Ole is crucial for Peder's credentials to act on behalf of Marte - his outward appearance of justice - and this credentials Ole can trust as long as he is in good faith.

Position authorization

Contracts Statute § 10 (2) includes a provision that the person who, in agreement with the principal, holds a position which, according to "law or custom" entails the authority to oblige the principal within certain limits, shall also be considered to have such authority. In other words: If it is common for the clerk in the clothing business to not only enter into agreements to sell goods, but also to reduce the price stated on the price tag, the principal is bound by the contracts entered into within this framework. This is true even if this particular store owner is especially good at the money and has given the employees clear instructions not to give a discount. Customers can, as long as they are in good faith, adhere to the credentials that the employee has in the store and the authority such issuer normally have.

Behavioral authorization

Business life has gradually become so complex that it is often not easy to say what follows from "law and custom" for different categories of job holders. For example, it is not good to tell a customer whether the bank clerk can enter into loan contracts on behalf of the bank, and possibly how large the loans can be. Corresponding questions can arise otherwise where someone allows others to act – even irrespective of a particular position – in sales activities, negotiations, etc. It is then decisive whether the principal has arranged the conditions so that counterparties can rightly perceive the situation so that there is the authority to represent the principal. Expressions such as "tolerance authorization", "combination authorization" or "behavioral authorization" are sometimes used as characteristics. An expression that has been introduced in Swedish case law, namely "power of attorney", is perhaps the most striking. The assessment can be quite strict; in a case of concluding a leasing agreement, the majority in the Supreme Court held that a partner and department head of an audit firm had the authority to represent the firm, which the minority of one judge disagreed with (Rt. 2011, p. 410, dissent 4-1, see also for example, HR-2016-476-A).

"Assignment authorization"

Sometimes, a person is told to act on behalf of a principal without any statements from the principal towards the counterparty or any position or behavior that appears as representation. Then the counterparty must choose whether it will trust the person who claims to be a representative. If the information is correct and there is a principal who has agreed to enter into a contract, everything is in its best condition, and a contractual relationship has been established between the principal and the counterparty. But here the authority does not extend beyond the relationship between the principal and the representative; there are no external circumstances that create legitimacy for the representative, and no question of good faith is raised by the counterparty (Contracts Statute § 11 (2)). If the representative claims himself an authority he does not have, no contract is created between the counterparty and the principal and neither between the counterparty and the representative (he has not signed any contract in his own name). Depending on the circumstances, the counterparty may obtain a claim for damages against the person who wrongly claimed the representative or acted outside the scope of his authority (Contracts Statute § 25).

Representative of associations etc.

3. Limited liability companies have the board of directors that represents the company in all matters (§ 6-30) of Limited liability company Statute). A general manager can represent the company in matters that are part of the day-to-day management (§ 6-32). Even if the board of directors or the CEO has acted in contravention of, for example, a general meeting resolution, a contract becomes binding - unless the counterparty did understand or should have understood this, and it would be contrary to fairness to make the disposition valid (§ 6-33 of Limited liability company Statute). An extent to which this additional condition of "honesty" conflicts makes an unbelieving counterpart stronger than under contract, Contracts Statute § 11 (1), is somewhat unclear. - In addition to this representation by the Board of Directors and the Managing Director, in many Limited liability companies there are a number of employees who hold positions and assignments that provide the basis for authority to bind the company (see earlier under 2).

Essentially similar provisions apply to public limited companies, cooperatives, housing construction companies, housing associations and foundations. In unlimited liability partnerships, the starting point is that the individual participant can act on behalf of the company (§ 2-21 of Partnerships Statute), but here, as in the other associations and foundations, company agreements and articles of association can supplement the provisions of the law.

The mayor or the county mayor is the "legal representative" of a municipality or a county municipality (§ 6-1(2) of Local Government Statute), but again, there will reasonably be many who can act for the municipality on the basis of a position or special authority.

Intermediaries who are not representatives

4. Contracts can be concluded upon the involvement of intermediaries who do not automatically have the authority to bind any of the parties. We will discuss the broker relationship and the commission relationship.

Broker relationship

The broker's task is primarily to mediate the contact between the parties and possibly assist with the conclusion of the contract. The broker is typically independent and mediates for several clients, unlike, for example, an agent, who works for buying and selling for a principal (Agency Statute § 1). An important group of brokers are the real estate agents, who mediate agreements on the purchase and lease of real estate, etc. Most often, the real estate agent handles the marketing of the property on behalf of a seller and assists in the exchange of offers and acceptance, the drafting of purchase contracts and the execution of settlement. The broker cannot bind the client without special authority (Estate Agency Statute § 6-6).

Commission relationship

The commissioner has an assignment to buy or sell goods (or enter into other types of contracts) for the account of another, but in his own name (Commission Statute § 4). In the latter, the Commissioner does not exactly represent the client; the contracts arise between the commissioner himself and the individual counterparties. A fact that the business is done at the client's expense means, among other things, that the client is to enjoy a good deal or cry over a bad one. The commissioner receives his remuneration from the client as a commission, i.e. a remuneration calculated as a percentage of turnover. An important group of commissioners are the investment firms. If the client purchases a shareholding through an investment firm, the enterprise is the contracting party to the seller (Securities Trading Statute § 12-1).

We see that proxies and commissioners are not their own professional groups; power of attorney and commission describe specific legal elements in intermediary matters. These elements can be part of several types of work and assignments.

Withdrawal and right of withdrawal

IV. A contract is normally binding on both parties when agreement is reached on a sufficiently clear and definite agreement content. In cases of exchange of offers and acceptance, the closer times are preceded by the provisions for withdrawal of offers and acceptance which we looked at in previous Chapter II.

Recall re-integrate

In some situations, it may be accepted that a withdrawal also occurs after the times stated in Contracts Statute Chapter 1. Following an analogy from Contracts Statute § 39, which actually governs the relevant time for knowledge in accordance with the invalidity provisions, it is assumed that a promise can be revoked after it has come to the recipient's knowledge, if special reasons indicate so, and the recipient has not aligned with the promise. The condition for special reasons means that such revocation "re integra" (before something has happened) can only be accepted purely in exceptional cases (HR-2017-1782-A, but see, for example, Rt. 2012 p. 1904).

Right of withdrawal in consumer teams

Far more important in practice is the statutory right of withdrawal that applies to many consumer contracts that are either concluded outside the business counterparty's permanent place of business or by distance selling, typically e-commerce. According to detailed provisions, the consumer can within a period of fourteen days decide to resign and resign from the contract. The reason for such a rule is partly that the consumer cannot see the compensation or have it demonstrated before entering into the contract, and partly that the consumer may be overwhelmed or exposed to buying pressure at door sales or at trade fairs etc. The right of withdrawal applies to contracts for purchases and services, but not real estate contracts other than leases, and there are also a number of more specific exemptions (Cancellation Statute §§ 2, 22 and 35). The right of withdrawal is based mainly on EU provisions.

Cancellation etc.

Something other than withdrawal re integra and right of withdrawal is an agreed access to resign from the contractual relationship without paying or against paying a reduced fee. It is possible that traders advertise with "open purchase" or the like, and this may mean that the customer can return the goods within a certain period and receive money – possibly on the terms that may be included in the scheme. If you book a hotel room at a normal price, you will often be able to cancel your booking within a certain period, without having to pay for the room. Similarly, often playtime etc. could be canceled within certain deadlines. In all of these cases, the contract is binding, and the conditions for cancellation follow from the contractual relationship itself. Something similar applies to the trade-off that many industries practice, for example for new books.

As a general rule, a contracting party cannot be forced to accept the performance of the counterparty, and in many cases it can then be a compensation settlement rather than the usual fulfillment of the compensation. Regarding such cancellation, we will take a closer look at below under § 51, III.

Invalidity and contract review

V. Not everything that on the outside seems to express a person's willingness to undertake a performance obligation has an effect on his content. We mentioned above that it is crucial how the counterparty can rightly perceive what is being said and done. The legal provisions must answer what the words "rightly" mean here in more detail. The questions are complex, and we will try to give an initial overview by discussing a simple example: Marte Kirkerud has accepted an offer from Peder Ås. We assume that the acceptance is given in good time and corresponds to the offer, that neither the offer nor the acceptance has been withdrawn, nor that there are any formal requirements for contract signing (see earlier under II). In what situations, though, might Marte not be able to demand fulfillment from Peder – at all or at least not fully?

False, forgery, lack of authority

If the offer does not originate from Peder, Peder is reasonably not bound. If someone has signed a letter with Peder's name or sent a message that appears to be from Peder, it does not help Marte when she could not detect that she is exposed to fraud. The same is true if someone has done the job without Peder's knowledge and will and given it another content (forgery). And when Marte deals with a person who claims to be Peder's representative, without his / her credentials (see earlier under III), Marte has come just as far; Peder is not bound.

Lack of legal capacity

If it turns out that Peder was unable to commit because he was a minor or was deprived of his ability to act by judgment, or the offer was affected by insanity, Peder is not bound unless the contract was later approved (see below under VI). In some cases, Peder may be liable for damages in such situations, but that does not mean that the contract is binding.

Invoice and the like

Although the offer comes from Peder, and he has full legal capacity, the offer may have, by mistake or omission, received a different external content than he intended to give it. Then Marte can usually build on the offer as it is, unless she realized or should have realized that it was a mistake (see below under § 52, II). The difference from the counterfeiting cases is that the mistake was made by Peder.

Coercion

If otherwise adult and normally behaving Peder signed the letter or sent the message because the alternative was wiping (beating), this is an offer that with content he wanted to give, and there is nothing wrong with his legal capacity. Still, the rule is that Marte cannot bind anyone right on the offer, even though she had no way of knowing anything about Peder's very special motivation for submitting it. But if, for example, there were threats of dissemination on the Internet of pictures of a private nature that forced Peder to sign, Marte can stand on the offer, as long as she is in good faith (see below under § 52, II). The legislature has considered that the need for protection of the issuer is greater in a case like the first.

Misconduct, fraud, etc.

Marte may have been aware, when she got the offer, that Peder thought he signed a far better contract than he actually did. If anyone has fooled him into believing it, we are speaking about fraud, and then Marte can usually not implement the right based on the offer, unless she is in good faith. Even without

fraud, Marte may not be able to make the offer because it would be contrary to reasonableness to do so (see below under § 52, II and III).

Illegal content, unreasonable

Although there are no circumstances of the kind we have outlined, it may be that Peder may rightly object to Marte's demand for fulfillment. The situation may be that it would be unreasonable to assert the contract against Peder (see below under § 52, II and III).

Terminology and systematics

It has been common to speak of invalidity where the binding force is based on false, counterfeit, lack of authority, lack of legal capacity, error of writing, coercion etc. and fraud and dishonesty. The view has been that the party in these cases has never been bound, and that the effect of the invalidation usually covers the entire contract. At the other end of the scale, where subsequent circumstances have led to it appearing unreasonable to apply an original flawed contract, contract revision, mitigation or similar terms have been used. However, such a distinction cannot be unambiguous. We shall see (below under § 52) that Contracts Statute § 36 allows for breach or amendment of a contract on the basis of an unfairness assessment which may include matters before and at the conclusion of the contract, the content of the contract and subsequent conditions. Nor are unlawful provisions on the effects of a condition of failure based on a strict distinction between conditions at the time of contract signing and subsequent development. And where the counterparty knows that a disposition is motivated by a misunderstanding, both Contracts Statute § 36, the standard of fairness in § 33 and the fraud regulations in § 30 can cause the disposition to be non-binding.

However, the fact that the differences cannot be made clear should not lead us to give up any system. Lack of legal capacity must be mentioned below under VI. False and counterfeit should not be presented in more detail, and we have touched on the impact of the lack of authorization under Chapter III. These are clear cases of invalidation. The situations in which there is a statement or action by a party with legal capacity, and the external expression is in accordance with what the party wanted, but other circumstances surrounding the conclusion of the contract may provide grounds for the party not to be bound, we shall discuss below § 52 together with other provisions that set the framework for freedom of contract. Then there is no need to draw a strict distinction between invalidity and contract revision. The cases with misprint should also be placed there for the sake of context, even if the external expression does not match the wishes of the publisher. When these issues of invalidity and contract review are addressed only after questions about contract content and delinquency effects, the explanation is that they can hardly be said to be detached from fulfillment and default.

Lack of legal capacity

VI. Persons under eighteen years of age are minors and cannot "take legal action or dispose of their funds" unless otherwise provided (Guardianship Statute, § 9, cf. § 8).

Minors

A guardian – the person who has parental liability, or who is an appointed guardian – acts on behalf of the minor (Guardianship Statute § 17(1)). Even for the guardian, there are limitations in the authority: among other things, the guardian cannot, without the consent of the county governor, incur the minor's debt other than a loan for education with a state lending institution, nor pledge the minor's assets (Guardianship Statute § 40(1) and (2)). If a guarantee or pledge applies to the debts of others, the county governor can also not consent without special reasons (Guardianship Statute § 40(3)).

The ten-year-old is happy to buy ice cream for both himself and others for the hundred kroner he received for his birthday.

In some contexts, the minor can dispose of on his own. He can dispose of funds *made available* to him by the guardian or others; A ten-year-old is happy to buy ice cream for both himself and others for the hundred kroner he got for his birthday. The minor can also dispose of funds he has earned through his own work or business after the age of fifteen. These provisions are in Guardianship Statute § 12.

Anyone who has turned fifteen can enter into an employment contract himself and should the guardian have contributed to an employment contract for someone who is even younger, the minor can even terminate the contract, regardless of age (Guardianship Statute § 10). Minors with their own households can enter into normal household and childcare contracts, rental contracts included (Guardianship Statute § 13).

Effects

The effects of the minor acting beyond his ability to act depend on the circumstances.

It may be that the counterparty understood or should have understood that the minor could not commit. Then the counterparty must wait for a reasonable period of time (possibly a time that follows from the agreement) and see if the guardian or the county governor approves the contract, but if the contract is not approved, the counterparty is also not bound (Guardianship Statute § 14(4)). The approval can also come from the person even if he has come of age in the meantime.

The counterparty may be in good faith when he is either mistaken for his age or believes that it concerns a contract that the minor himself has the right to enter into. Then the minor can be bound if he has paid with cash or his own debit card, even if the money should not be available to him. Except in this case, the minor is unbound. Also, the counterparty can claim himself unbound where he has been in good faith; here he need not rely on the guardian's decision whether or not to approve the contract. However, if the contract is already binding (for example, by the guardian), the counterparty can no longer claim to be unbound. These provisions are in Guardianship Statute § 14(1) - (3).

If the contract is not or becomes binding, each of the parties must return what they have received, or replace the value if the received item cannot be returned – the journey has been taken, the food has been eaten, etc. The minor does not need to replace the value beyond what has come to his advantage (Guardianship Statute § 15).

Minors may incur liability (see below under § 64.1), and this also applies if they tempt someone to enter into an invalid contract. If seventeen-year-old Marte Kirkerud is able to arrange a party for a group of friends at the city's finest hotel by announcing that she is of age, she is probably not bound to pay the bill when it arrives, but she may have to replace the loss the hotel suffers (see Guardianship Statute § 15(2)).

Guardianship for adults

Adults may also need guardianship, either from early years or when the ability to take care of their own interests is impaired. According to Guardianship Statute § 20, guardians can be appointed for those who are "unable to attend to their interests" due to mental illness, including dementia, mental retardation, substance abuse, severe gambling addiction or serious impairment. Guardianship does not necessarily mean that the person has no legal capacity; a guardian can still be of help and assistance. But persons who may be placed under guardianship may – by judgment – be deprived of legal capacity in whole or in part, if it is necessary to protect the person in question (Guardianship Statute § 22). If this happens, the person retains a limited ability to act along the same lines as for the minors (Guardianship Statute § 23), and the effect of the person acting outside the scope of his ability to act is the same as when the minors have done it (Guardianship Statute § 24).

Severe mental illness etc.

Not everyone who has a severe mental illness is deprived of the legal capacity to act by judgment under Guardianship Statute, but mental illness can still have consequences for contracts that the person enters into. An illegal provision is that a legal disposition may be invalid if it is affected by the mental disorder (summarized in Rt. 1995, p. 1540). In other words, the person retains his legal capacity, but the individual disposition can be affected, typically because the motivation is a consequence of the mental disorder, or because the mental disorder causes the person to not understand the content of the disposition. The scope of such a rule is somewhat uncertain, but it should also apply to the most severe cases of mental retardation or age impairment. The nullity can be asserted even if the counterparty did not have the opportunity to know that the disposition was affected by mental illness etc.

Interpretation of contracts

Main provisions

1. By interpretation, we mean a clearer definition of what the contracting parties have been bound to by their statements or actions. If, for example, a Norwegian has bought a cabin in Sweden for NOK 500,000, is it then Swedish kroner or Norwegian kroner to be paid? For the interpretation, three main provisions apply (by some authors referred to as "interpretation principles"): (1) If the parties felt the same, then this is the case. (2) If one party had a certain idea of the meaning of an expression and the counterparty could be expected to know that opinion, that is the meaning that applies. (3) In other cases, it is decisive what the parties could rightly assume based on the circumstances. Transferred to our example: If both parties agreed that the purchase price was expressed in Norwegian kroner, it is crucial. If the buyer meant to bid SEK 500,000, and the seller knew this, then the Swedish kroner would apply. Otherwise, it must be determined on the basis of what the parties could rightly use – for example, the specified currency in marketing, statements during the negotiations, the seller's place of residence, the significance of the cabin being in Sweden, etc.

Subjective and objective interpretation

The first two main rules are often referred to as subjective; it is the parties' shared subjective opinion or the subjective opinion of the one that is used. The third general rule is considered to be objective; what intelligent people with the same information as the parties would use. The subjective provisions may very well cause expressions to be assigned a different meaning than they normally have. A well-known textbook example is a collector who usually refers to the wine cellar as "the library". If he enters into an agreement to sell the "library", the agreement applies to wine and not books if both had the wine cellar in mind, or if the buyer could be expected to understand that this was the seller's opinion.

The main rules of interpretation are not statutory, but they follow from long-standing legal practice and firm beliefs. Outside of the contract law, subjective interpretation can have greater impact; for example, a will must be interpreted in accordance with the will of the testator as long as this will can be clarified (Inheritance Statute § 65, see earlier under § 33).

The question of interpretation according to the first general rule (the common opinion of the parties) does not so often come to the forefront; then the parties also usually agree on this interpretation later. However, should one of the parties have changed their view of the contract, it may be appropriate to provide evidence of what was intended when the contract was signed, for example by a testimony or written material from the contract negotiations.

The Supreme Court has emphasized several times in recent years that contracts between traders should, as a starting point, be interpreted objectively and that great emphasis should be placed on the wording (see, for example, Rt. 2002 p. 1155, Rt. 2003 p. 1132, Rt. 2005 p. 1447, Rt. 2010 p. 1345, Rt. 2011 p. 1553, Rt. 2012 p. 1267, Rt. 2012 p. 1729, Rt. 2014 p. 866, HR-2016-i 447-A). This does not mean that the two subjective provisions described just above do not apply, but rather that it should take place before a party is heard that he or she or both parties had an opinion that does not agree with the wording.

Interpretation and filling

There is no clear boundary between interpretation and completion of contracts. We have seen before under § 47, II that the legislation has a number of derogations for many types of contract, and that these determine the content of the contract where the parties have not agreed otherwise. A fact that the parties have agreed otherwise must be determined by interpretation. Completion is also relevant, except in cases where the background right is enshrined in the law. Sometimes, jurisprudence, contract practice,

industry beliefs and the like provide guidance, but this is not always the case. Then it may be necessary to fill in with the solution which is the best generally and thus the most correct, where the parties have consciously or unconsciously kept an issue open.

Interpretation material

II. When interpreting content of the contract, the interpreter is actually allowed to include all circumstances that may shed light on what the parties thought, or how they had reason to perceive what was said and done. This is not the case everywhere; for example, in English law, contract negotiations are not allowed to be included in the interpretation. The idea is that the parties must follow the final outcome of the negotiations.

The background and purpose of the contract or a specific clause thereof may shed light on the content (Rt. 2010 p. 961). Why did the parties make a contract? What needs should be met and what problems should be addressed? As mentioned, the contract negotiations can be withdrawn; for example, previous drafts can show which solutions the parties did not want. The parties' statements and actions both before and after the contract can be said to indicate how they perceived the contract. For example, the parties' characteristics of the contract in later correspondence may be given weight (Rt. 2012 p. 1267). The parties may have interpreted or practiced similar previous contracts in a particular way, or it may be that words and expressions have specific meanings in the relevant industry (the aforementioned decision also illustrates this).

Marketing from one party can provide a basis for the interpretation of the contract. Here, there is no clear limit to provisions on the content of the contract that emphasizes information in marketing (see below under § 50, III).

Guidelines for interpretation

III. Guidelines for resolving interpretative questions in case of doubt may be statutory or developed in the case law. Such guidelines can be withdrawn both by establishing subjective perceptions of the parties (the first two main provisions were mentioned earlier under I) and by objective interpretation (the third general rule, which the parties could rightly assume). Often, the choice is between two or a few interpretative alternatives, and the guidelines then guide the choice between them.

Interpretation in favor of the consumer

An example of a statutory guideline is given in Contracts Statute § 37 on the interpretation of terms that are not individually negotiated in a contract between a trader and a consumer: if in doubt, a condition must be interpreted in favor of the consumer (Paragraph 1 No. 3). Such a rule must be seen in the light of the fact that it is often the trader who has provided the standardized conditions, and that it is also typically the trader who has the most information and the best resources to clarify any ambiguities. The Supreme Court can be said to have set the threshold high for the doubts needed before the interpretation rule strikes (Rt. 2011 p. 670 and Rt. 2011 p. 679).

Interpretation against the author

A similar guideline has been developed in practice, partly in the form that a contract clause should in case of doubt be interpreted against the person who has inserted the clause in the contract, and in the form that a contract should be interpreted against the person who should have expressed more clearly (see, for example, Rt. 2011, p. 1553). In other countries, it often goes under the term *contra proferentem* (against the one who has expressed it).

Context of the contract

The interpretation of the individual terms in a contract must, in the case of doubt, be based on the other terms and thus the contract as a whole (Rt. 2010 p. 961). Normally, the parties must be able to assume that the terms are coherent and that the contract can be executed.

Consideration of a good result

Where in doubt, emphasis should also be placed on whether an interpretation alternative provides a typically good and practicable solution to the issues governed by the contract. In English law it is expressed so that the interpreter can emphasize common sense of business, and it can be appropriate for Norwegian law as well (see, for example, Rt. 1997 p. 1109 and Rt. 2011 p. 1553). Furthermore, an interpretation alternative that would give the contract a content that is illegal should not be chosen if other alternatives are justified. Similarly, an interpretation alternative may be less obvious if it would make the contract so unbalanced that a relief would come into play. But we have also seen an example of the Supreme Court having eased the contract without taking a final position on the question of interpretation (Rt. 2013 p. 769).

§ 50

The content of the contract

Overview

I. In addition to the contract, we encounter two main topics in the contract law. One is the content of the contract – what the mutual conditional obligations are more about. The second main element is effects of breach of performance obligations, that is, effects of performance obligations not being properly fulfilled. Here under § 50, we will deal with the content of the obligations, while looking at defaults and the effects of delinquencies below under § 51. Some issues of invalidity and contract revision – i.e., if there is the framework for freedom of contract – will be dealt with below under § 52.

We mainly adhere to contracts that provide goods or services for consideration (see earlier under § 47.1). Then the main topic of contract content can again be divided into two sub-groups. One concerns the question of when (and where) it should be provided (below under II), and the other is the question of what is to be provided (below under III).

Some contracts refer to benefits that are so extensive and complex that it is hard to determine the content once and for all at the time of signing thereof. Examples include contracts for major construction or civil engineering works, leases and contracts for the provision of telecommunications services or energy. In such cases, the parties may provide as a part of the contract that the benefits may be exchanged according to detailed provisions. Such agreed access rights are dealt with below under IV.

Most often, there is no doubt who can demand fulfillment of the contract; it is usually the contracting parties themselves. But sometimes it is appropriate to enter into a contract for the benefit of a third party, and such contracts offer some special questions (see below under V). It is reasonable to say that imposing a third party's obligations cannot be the case.

Finally, some systematic and terminology questions regarding profit impact and the obligation to contribute and contracts and risk will be briefly commented on (below under VI and VII).

How the content is determined

We have all seen that the parties can usually decide for themselves what is to be provided. The legislation nevertheless provides a framework for what can be agreed, and in addition the contract can be completed both with derogatory legislation and with unlawful law (earlier under § 47, II). Doubts about what the parties have agreed upon are resolved by interpretation (earlier under § 49). Further below, we will look at the typical content of the performance obligations in important contract types.

Time and place of performance

II. The parties decide when and where it should be provided. The two questions are closely related in the wrong place, most often at the same time means that the performance is not timely.

Benefits other than money – time for performance

Purchase

I. The seller's main obligations under a purchase contract is to transfer ownership of one item – real estate or movable property – and to transfer the physical control over the item to the buyer. Concerning the transfer of physical control, it is common to talk about delivery of movable property and takeover of real estate. The seller must deliver a movable property at the agreed time or – if nothing has been agreed – within a reasonable time after the contract has been concluded (Purchase Statute § 9, Consumer Purchase Statute § 6). The buyer may demand real estate to be taken over at the end of the third month after the contract became binding, unless otherwise agreed (Real Estate Sales Statute § 2-3(2)). At the

time of transfer of ownership, it is not usual to provide separately for movable property. It is strictly not for real estate either, but here the transfer of funds is important. The buyer may claim deferral once he has fulfilled his obligations under the contract, unless another time has been agreed (Real Estate Sales Statute § 2-3). Then he can register the purchase and thus obtain protection for his right and opportunity to obtain other protection right to the property (see earlier under § 42).

Ongoing benefits

Some benefits are continuous, that is, the fulfillment takes place over a period of time, without bringing about a final result, and often without clear partial performance being identified. Rents and contracts for the provision of telecommunications services or energy are such examples. Then the regulation of fulfillment time is first related to the start time of the performance and then to how long the contractual relationship will last. Rented house space may be required by the tenant to be made available at the end of the third month after the contract has been signed, unless otherwise agreed (Tenancy Statute §2-1(3)). The housing must then be at the tenant's disposal for an agreed period of time or until the contractual relationship is terminated by one of the parties (cf. Tenancy Statute Chapter 9) – provided that the contractual relationship does not terminate due to a breach of contract or by an amendment agreement. For contracts on provision of telecommunications services or energy, the uncodified background rule is that fulfillment should increase within a reasonable time and that the contractual relationship lasts until terminated; here it is not so common to arrange for a specific period.

Continuous benefits contracts without a specific contract period can normally be terminated by either party. Only exceptionally can it be accepted that a party is bound forever in future (but see Ground Lease Statute § 7). Some benefits are typically so important to one party that the right to terminate is limited by mandatory provisions; both in rent and employment conditions, the court may cancel a termination after a closer examination (Tenancy Statute § 9-8, Working Environment Statute § 15-7). Anyone who attaches a plot to a dwelling or holiday home may on further terms require the contract to run further when the attachment period is over (Ground lease Statute § 33).

Completion of assignments (progress benefits)

The contract can be a task, such as repairing a car or building a house. Then it is customary to schedule a time for when the assignment is to be completed. For car repair, the rule in consumer matters is that the service must be terminated within a reasonable time, unless otherwise agreed (Craftsmen's Services Statute, § 10), and such a rule also applies outside the consumer area. For shipment of goods by sea, the carrier shall carry out the transport "with due care and speed" (Maritime Statute § 262). Sometimes the counterparty must make preparations or take part in some other way, and then both start time, progress and completion can be more closely regulated. In contracts for work relating to new housing, the work must take place "as soon as possible advice" after the consumer has stated, and then be carried out with reasonable progress and without unnecessary interruption – unless otherwise agreed (Housing Construction Statute § 10(3)). Similar regulations can be found in standard conditions for carrying out construction work in industrial conditions.

Request

The parties may have agreed that performance shall be made as required, that is when the creditor for the benefit has made a claim for it. We shall see that this is the background rule for monetary benefits (below under 3), and it can be seen from the context that such a rule applies to some other benefits as well.

Benefits other than money – place of performance

2. For ransom purchases, the main rule is that the seller must keep the item ready for pickup at its place of business unless otherwise agreed ("pickup"), however, so that the item should be delivered to the

consumer if a consumer purchase was made without connection to the seller's place of business, for example by online sales (Purchases Statute § 6, Consumer Purchases Statute § 5).

The place of fulfillment outside the purchase of goods may vary with the nature of the performance and the circumstances otherwise. When it comes to buying or renting real estate, it goes without saying where the fulfillment should take place, and the same is true for work on real estate. A damaged car may need to be repaired by the repairer, but otherwise it is usual for the repair of loose pipe to be done by the contractor. For leasing of movable property, typically a rental car, the starting point is preferably that the item should be picked up and returned to the owner. In many cases, it makes little sense to talk about the fulfillment site, for example for a subscription to mobile telephony.

Intersection

Once the time and place of the service obligation has been determined, it remains to be decided what is to be done at or within this time. In case of purchases, the main rule, as we have seen, is that items should be kept ready for pickup at the seller's place of business. The seller may also have undertaken to bring the item to the buyer or to surrender it to someone who will ship the item to the buyer (Purchases Statute § 7), and then it will be decisive whether the item is ready for takeover by the buyer or the freight forwarder at the right time. Under Purchase Statute and Consumer Purchase Statute, the item is probably not "delivered" before the buyer or possibly the carrier actually takes over the item, but it is because the laws also attach other effects to the "delivery". If the seller does not accept it, the "delivery" has not taken place, but there will be no default effects (Purchases Statute § 22, Consumer Purchases Statute § 19).

In some cases, the time – possibly the start time – of the performance is often marked by a more or less formal takeover, often combined with an inspection. This can be the case when taking over purchased or leased real estate. At other times, it is the completion of the performance that is marked by a takeover, as in manufacturing and construction contracts (see, for example, Housing Construction Statute § 14).

Money benefits

- payment time

3. The buyer shall pay the purchase price when the seller so requests, unless otherwise agreed (Purchases Statute § 49, Consumer Purchases Statute § 38). A similar rule in Promissory Note Statute § 5 has been perceived as a general rule for monetary benefits, but this can only apply with important modifications in contractual relationships, primarily the scheme against benefit of benefit (see below under 5). In cases of rent, the background rule is that the landlord may demand payment in advance each month (Tenancy Statute § 3-2).

- payment place

4. In purchases, payment shall usually be made at the seller's place of business (Purchases Statute § 48, Consumer Purchases Statute § 39), and this is also the rule in Promissory Note Statute § 3. Where payment is to be made with coins and banknotes, the rule can be taken at face value, but such payment is today largely only in the small contracts of daily life, and increasingly rarely there as well. Otherwise, the payment is normally made with money on account – by crediting the amount to the recipient's account with a financial institution, usually by using a credit card or online banking. Strictly speaking, there is no physical payment place for such a payment. It is a matter of keeping accounts, not of moving money. However, a main rule of payment at the recipient's place of business may be of importance for the choice of currency (see below under III, 8).

Today, the starting point must be that a special justification must be made in the contract if a party wish to oppose to payment to the account. And should anyone demand payment of larger amounts in banknotes and coins, there is every reason for the payer to look for; he may be liable for co-liability for

the counterparty's due taxes and fees (Tax Payment Statute § 16-50). On the other hand, it is not safe to receive excessive amounts of cash; these may be funds that have not been properly received (see the Penal Code § 337 on money laundering).

Intersection

Especially when paying to account, questions may arise as to when the payment has been made. The question is governed by some special provisions (Tenancy Statute § 3-3, the Insurance Contracts Statute, §§ 5-3 and 14-5 and Debt Collection Statute § 9), and otherwise the Finance Contracts Statute § 39, with the main rule being that the payment is made when the amount is credited to the financial institution where the recipient has an account, or, possibly, is credited to the recipient's account where the transfer takes place within the same institution.

Performance against performance

5. For many of the provisions discussed above the time of performance applies to the general reservation that the party is only obliged to deliver if the consideration is already provided or at least offered at the same time, unless otherwise agreed. It is evident from the wordings, for example, in the refrigerator. Purchases Statute § 10 and § 49. The simultaneous exchange of benefits shall secure both parties against giving unsecured credit to the counterparty. For many contracts, complete simultaneous exchange of benefits is not possible. Payment after delivery can probably be said to be the main rule where nothing else is agreed, and it is followed, for example, in Craftsmen's Services Statute § 37 and Housing Construction Statute § 46. For ongoing benefits, payments are often agreed upon at certain intervals, often in arrears or by payment to the account in advance with a subsequent settlement. We saw earlier under 3 that Rent Statute has a background rule on payment of advance payments each month (Tenancy Statute § 3-2). Payment of installments is often agreed for assignments that are carried out over a longer period, for example construction work to some extent. Prepayment and installment payments can largely be agreed in consumer terms, but according to Housing Construction Statute § 47, access to pay unsecured advances is limited.

Early fulfillment

6. When looking at the time of fulfillment above in 1-5, we have adhered to the debtor's duty to fulfill. We have seen the time when the debtor must fulfill in order to avoid delay (the due date). From time to time, questions may arise as to when the debtor has the right to fulfill, even if he has no obligation to do so. We are happy to ask if the release time for performance has come.

Occasionally, the parties agree on a right to early fulfillment. At other times, the fulfillment time may be set as a period of time ("the goods should be delivered in week 34"), and by Purchases Statute § 9 (2), is the starting point, then that it is the seller who can choose time within the time period.

Benefits other than money

For benefits other than money, early fulfillment can be difficult to accept without support for the contract or the conditions surrounding it. This applies where the recipient has to participate, for example, by attending a doctor's appointment. Furthermore, the rule is clear enough for those who, for example, have undertaken to hold this year's May 17 speech. Also, otherwise the creditor will often suffer disadvantages of early delivery, for example in the form of storage costs or operation and maintenance of an item, and then he usually has no obligation to receive before the agreed time.

Money

Receiving money ahead of time is often less problematic. In Promissory Note Statute § 5 is the rule that the debtor can pay whenever he wants, unless otherwise agreed. Here, the question is more whether an early payment should have an impact on the obligation to pay interest. According to the finance

agreement Financial Contracts Statute § 53 there is a general rule that a customer can repay the loan whenever he wishes, but it applies to the loan where the interest rate etc. is bound for a period, the creditor may, in accordance with further provisions, claim covered loss of interest etc. by early repayment (§ 54). If the usual level of interest rates has decreased, the creditor will no longer be able to place the money at equally good interest rates.

What to provide

Overview

III. 1. The parties are usually free to agree on what is to be provided. If the contract is unclear, it must be interpreted (see earlier under § 49). The legislation on different types of contracts contains a large number of provisions for the completion of the contract (below under 3-6). Among other things, we find provisions that the performance must be of a generally good standard, unless otherwise agreed, and that information failure prior to the conclusion of the contract may affect the requirements for the performance. Such provisions also provide guidance outside the statutory contracts.

The correlation with the deficiency assessment

The legislation does not consistently distinguish between regulation of what is to be provided and what is lacking. For example, Purchases Statute § 17 lists the requirements for the properties of the product and concludes that the thing is defective if it does not meet the requirements of the section. Real Estate Sales Statute Chapter 3 is entitled "Condition and Belonging to *associated with*", but the provisions of the chapter deal with what is lacking. And, of course, there is a close connection between the deficiency assessment and the performance requirements. We just have to keep in mind that there are some additional conditions to apply for deficiency claims. For example, neither party can claim as a deficiency something he knew at the time of the contract, nor even as he is brought back to his own circumstances (see further below under § 51, II).

The contract

2. The description in the contract of what is to be provided can be anything from nothing (the customer takes a loaf, pays and leaves) to thousands of pages of specifications and drawings, such as for major construction or fabrication contracts. The only exception is the mandatory framework for what can be agreed on the performance, which when Craftsmen's Services Statute § 6 prohibits an agreement for the performance of a craftsman service in violation of public law safety requirements (see earlier under § 47, IV). The consequences otherwise regarding the party's liability for non-compliance that a benefit will contravene public law provisions must be decided in a fairly detailed manner. In one case, the Supreme Court ruled that the duty to separate and transfer a property was cancelled because it violated a subdivision (Rt. 2006, p. 539; see also below § 52, III).

Special filling provisions

3. A boundary between interpretation of the contract and completion is not clear, as we mentioned earlier under § 47, 1. Several of the laws governing specific types of contracts have provisions that are in principle complementary provisions, but which are close to interpretation.

Certain purpose

Performance should fit a specific purpose that the client had, and which the counterparty knew, unless the client could not reasonably rely on the counterparty's expertise (Purchases Statute § 17(2)(b), Consumer Purchases Statute § 15(2)(c), Contracts Statute § 3-2(1)(b); Tenancy Statute § 2-2(2)(b). If the customer is looking a paint for outdoor use, the specialist dealer should not give him indoor paint, while this can be different if a consumer buys a paint bucket from another consumer.

Sample.

Wrapping

If a party has presented a test or a model, it must usually be required that the performance has the same characteristics as the test or model (Purchases Statute § 17(2)(c)), Consumer Purchases Statute § 15(2)(d)). The packaging must be ordinary and proper (Purchases Statute § 17(2)(d), Consumer Purchases Statute § 15(2)(e)), where packaging is applicable. Unless otherwise agreed, the claim must also normally be that the benefit is in accordance with the requirements that follow from a law, regulation or public law decision (Consumer Purchases Statute § 15(2)(f), Real Estate Sales Statute § 3-2(2), Housing Construction Statute § 25(2), Tenancy Statute § 2-17). For example, a rented dwelling must meet public law requirements for escape routes.

Accessories

When purchasing real estate, questions often arise as to what should be done with accessories that are on the property, and some rights that lie with the property. Real Estate Sales Statute § 3-4 to 3-6(a) contain detailed provisions thereof. Among other things, it is emphasized whether it applies to items that should be on the property, such as fire extinguishing equipment, and whether these are items that are permanently mounted or specially adapted to a building, such as a kitchen counter. For properties along watercourses, any right to the watercourse is included, unless otherwise agreed. The provisions apply to the equivalent of contracts for mortgaging the property (Mortgage Statute § 2-2).

Usually good quality

4. The most important complementary rule is that a contracting party is entitled to performance of generally good quality unless otherwise agreed. The rule has most aptly been expressed in Consumer Purchases Statute § 15(2)(b), that the item must correspond to "what the consumer has a reason to expect when purchasing such an item in terms of durability and other characteristics". According to Housing Construction Statute §7, the contractor shall carry out the work "in a professional manner" and use materials of "generally good quality", unless otherwise agreed (see corresponding wording in Craftsmen's Services Statute § 5). In fact, the same rule is expressed in that the item must "fit the purposes for which similar items are usually used" (Purchases Statute § 17(2), No. 1, see similar wording in Real Estate Sales Statute § 3-2(1)(a) and Tenancy Statute § 2-2(2)(a)). The Supreme Court has said in one case justly enough that Purchases Statute § 17 must be supplemented by a non-codified requirement for ordinary good quality (Rt. 1998 p. 774), but the result will be the same.

What the contracting party has reason to expect must be determined definitely. Often it is a matter of function; the rain gear should keep the water out, and the sailboat should be able to sail. Occasionally, industry standards have been developed, or it is possible to compare with what is normally provided, for example, in terms of stability and speed for a broadband performance.

Especially about used items etc.

In practice, the question of what the contracting party can rightly expect is particularly complicated when renting or buying a property or a movable property that has been in use, and therefore does not meet the same standard as when it was new. Already the said wording in Consumer Purchases Statute § 15(2)(b) gives a hint by referring to "such an item". There is no reason to expect the same of a used item as a new item. Among other things, the expectation must be adjusted according to the age and appearance of the item and the price. The tenant or buyer cannot expect everything to function smoothly in such cases. Here it is closely related to the provisions on information failure and on general conditions regarding the condition (below under 5 and 6).

Information failure

- incorrect information

5. If a contracting party has provided information about the performance before the contract was entered into, this is of significance for the content of the contract. If a retailer has stated before the purchase that the computer has internal memory of four gigabytes, the customer can make this requirement for the purchased machine; whether the statement is seen as part of the contract, as an element of interpretation or as a basis for completion, is of no practical significance. Similarly, a car cannot be sold as "new" if it has previously been registered with others and used as a demonstration car (Rt. 2015 p. 321). When it is stipulated in several laws that deviations from given information lead to a failure, it is therefore a step on the road no more than we would otherwise have come to (Purchases Statute § 18, Consumer Purchases Statute § 16 (1) (c), Real Estate Sales Statute § 3-8, Craftsmen's Services Statute § 18, Housing Construction Statute § 27, Tenancy Statute § 2-3). This also applies to what is stated in the provisions that the information may be provided by others on behalf of the contracting party, and that the information is only relevant if it can be assumed to have affected the contract.

Some of these provisions go a bit further when discrepancies in information provided on behalf of *previous contractors* can lead to a failure. This is the case in consumer relations under Consumer Purchases Statute, Craftsmen's Services Statute and Housing Construction Statute, but also for contracts between traders under Purchases Statute. Purchases Statute requires the seller to know or should have known that the information was provided, but this is not according to the consumer laws mentioned above. Deviations from information provided on behalf of the supplier in an advertisement somewhere on the globe are sufficient to constitute a defect, unless it must be assumed that the information did not affect the contract.

- missing information

Lack of information can also provide grounds for claiming that the performance differs from what the contracting party has a reason to expect. For real estate purchases, where the question arises very often, the rule is worded so that the property is defective if the buyer has not been informed of "circumstances of the property which the seller knew or had to know, and which the buyer had reason to expect to receive" (Real Estate Sales Statute § 3-7). A condition is that it must be presumed to have affected the contract if the information was not provided. Similar provisions can be found in Consumer Purchases Statute § 16(1)(b), Craftsmen's Services Statute § 19, Housing Construction Statute § 26 and Tenancy Statute § 2-4. In Purchases Statute, the rule comes a little more indirectly. It should apply if the seller has made a general reservation about the condition of items, but then the same must reasonably apply even without the seller having made such a reservation, and the buyer must strictly stand even stronger (Rt. 2012 p. 1926).

These provisions mean that the performance that would otherwise have been in accordance with the contract has a defect if the party discloses information that the counterparty could expect to receive. For example, perhaps a buyer would have to accept that an old house has some rotten damage if the seller had not known it. But if the seller knows the damage, the buyer can expect to know it, and if he does not, the house has a defect. The rule is closely related to the reasonability standard in Contracts Statute § 33, which we will look at below under § 52, II.

This is what the contracting party knows or "had to" know, it should disclose; the latter expression has been construed to refer almost to a qualified form of negligence (Rt. 2002 p. 696). Under Consumer Purchases Statute, it is sufficient that the seller "should" have known about the relationship, and then the threshold is lower. In a case where a property seller had submitted a status report, the majority in the Supreme Court held that it was sufficient that the appraiser – but not the seller – should have known of a relevant relationship not mentioned in the report (Rt. 2001 p. 369, dissent 4-1). Such a result can also be explained by the fact that a defective state report is misleading and thus worse than no report.

General reservations

6. A contracting party may wish to make a reservation against the fulfillment of the contract with requirements of generally good quality. In a contract for the sale of a real estate or a movable property, the parties may agree that the property or item is being sold "as is" and in a lease it may similarly state that the house space is rented out in the state as it is at the time the contract is signed. Such general reservations are in themselves not much to object to, especially where the property or item is used, and the seller or landlord does not have a full record of any weaknesses. But they cannot always be taken fully as worded. First, the seller or landlord should still be responsible for incorrect information and for concealing matters which he knew or had to know and which the counterparty had a reason to expect. There is no legitimate need to waive such liability. Even in cases where the property or item is in a substantially worse condition than the counterparty – and for the part perhaps the contracting party itself – had reason to expect on the basis of the price and conditions otherwise, it should be considered a deviation from the contract. This is the main content of Purchases Statute § 19, Real Estate Sales Statute § 3-9 and Tenancy Statute § 2-5. The Supreme Court has assumed that the condition of material nonconformity entails a reality in the sense that the threshold for what is to be regarded as nonconformity with proper performance is higher than it would have been without the reservation (Rt. 2010, p. 103). In consumer purchases, there is no such condition for significant nonconformity (Consumer Purchases Statute § 17), and then the assessment does not differ so much as the usual lack of assessment. When it comes to buying real estate, the government is working on a bill that a home seller should no longer be able to make general reservations when selling to a consumer buyer.

Intersection point

7. In procurement, the question of whether the item is in accordance with the contract must be based on the condition at the time of risk transfer, i.e. most often at delivery (see below under VII on risk transfer). It follows from Purchases Statute § 21, Consumer Purchases Statute § 18 and Real Estate Sales Statute § 3-1(2). For other contracts, the intersection point is, for example, termination of service (Craftsmen's Services Statute § 20), takeover of work (Housing Construction Statute § 28) and handover of housing (Tenancy Statute § 2-7).

Any nonconformities that are corrected before the relevant intersection point do not constitute a defect, and as a general rule, it is the recipient's problem if something happens to the performance after the intersection point. But it may well be that a discrepancy that lay there at the intersection point will only become visible later. Then there is just as much a failure. The consumer may only discover when the winter sets in, that the new home was too poorly insulated, and the furniture buyer only sees after several months of use that the sofa cover is not sufficiently durable. In such cases, we are speaking about hidden or latent deficiencies. So-called guarantees can also cause errors that occur after the usual intersection point to be treated as deficiencies (Purchases Statute § 21(2), Consumer Purchases Statute § 18(a), Real Estate Sales Statute § 3-1(3), Craftsmen's Services Statute § 20(3), Housing Construction Statute § 28(2)).

For current benefits, the timing of the deficiency assessment must be determined according to similar views. When renting real estate or movable property, the landlord has a duty to make sure that the property is available to the tenant during the lease period, and the tenant must take proper care of the property. Often, both the landlord and the tenant have a duty to keep items the same. Here it can be said that service in principle must correspond to the contract at any time. Services that do not apply to items, such as entertainment services or counseling services, should in principle correspond to the contract when they are provided. Especially for counseling, a parallel to hidden deficiencies may be conceived in that it is only after a while that the counseling results in adverse results (see also below under § 53, VII on obsolescence).

Consideration

Pricing models

8. The amount of the remuneration for the benefit – the price – can be agreed in several different ways. For simple purchases, a specific price is usually agreed, possibly with the addition of shipping and the like. A contract entered into following a tender (see earlier under § 48. II, 3) normally has a fixed sum as the agreed price, but here it is common for the individual tasks to be priced in the tender, for example price per treadmill ditch. This will affect the price adjustment for subsequent changes (see below under IV). Sometimes a contract is reimbursed "at the expense", such as when a contractor must have covered his expenses for work and materials with the addition of a surcharge to cover indirect costs and profits. A lawyer typically gets paid for time spent based on an hourly rate agreed in advance – or maybe not. Real estate agents and intermediaries in the trade are often paid in the form of commissions, that is, a certain percentage of the price achieved for the property or other sales. For such commissions, it is not uncommon for the contractor to be paid only if the contract succeeds, i.e. upon selling the property or goods ("no cure no pay").

Price estimates

In Craftsmen's Services Statute § 32 and Housing Construction Statute § 41 there are the special provisions on price estimates. If the price is not agreed upon as a fixed amount, the craftsman or contractor sometimes gives an estimate of what the final sum can be, and then the general rule is that the final consideration should not exceed the estimate by more than 15 per cent (see for example HR-2016 -761-A).

Fixed rent for housing

In residential rental conditions, the rent must be defined as a certain amount, and there are only a few costs for electricity and firewood, water and wastewater that may be required to be covered on the basis of consumption (Tenancy Statute § 3-1). The intention is for the tenant to know in advance about how much he will pay. When renting a house other than housing, it is common for large parts of the operating expenses of the property to be distributed among tenants, and the payment of these expenses is accounted for with subsequent settlement.

Price is not agreed

We saw above in § 48, that it is conceivable for Norwegian law that a contract has been entered into even if the remuneration is not determined. Of course, it is normal that the consideration is known to the parties and covered by the agreement on the contractual content, but it happens that someone orders a product or service without a price being agreed. If the water flows into the basement, it is not the time for prolonged price negotiations with available plumbers. In such cases, the purchaser will often assume that the price is fairly normal, and that is also mainly the effect of the statutory provisions on the subsequent determination of the price, see Purchases Statute § 45, Consumer Purchases Statute § 37 and Craftsmen's Services Statute § 32 on the current (regular) price and Tenancy Statute § 3-1 on ordinary rent. According to Housing Construction Statute § 41, in such cases, the price shall be determined on the basis of the expense, that is, as an expense cover with the addition of a reasonable premium.

Fees and the like

According to Craftsmen's Services Statute § 36(2), the service provider "may not charge a booking fee, order fee, handling fee, fee for writing and sending an invoice, etc. in addition to the price of the service", and a similar provision can be found in Housing Construction Statute § 48(4). In these cases, such fees cannot even be agreed. In Consumer Purchases Statute § 37(3), the rule is somewhat more lenient; fees may be charged in addition to the purchase price if agreed.

Currency

The parties can agree on the currency in which the consideration is to be paid (see also Financial Contracts Statute § 39(a)). Unless otherwise agreed, the rule should preferably be that the payment must be made in the currency in force at the point of payment, and it is often the recipient's place of business (see earlier under II, IV). If a currency that is not valid at the point of payment has been agreed, the payer can usually still pay in the currency of the point of payment at the rate at the time of payment (Promissory Note Statute § 7(1)).

Fulfillment by helpers

9. Certain performance obligations can only be properly fulfilled by certain persons. The piano master cannot entrust others to fulfill the concert contract. At other times, it may result from the contract that the performance may be done by employees, but also under the direction of the contracting party personally or by certain persons on the part of the contracting party. The client does not normally have to find that the execution of the process assignment is carried out with the help of another law firm, or that the house is designed by another architect's office. Even in such cases, qualifications, experience and reputation are important for the choice of contracting party. On the other hand, when it comes to the supply of mass-produced industrial products, there is usually little to say about where they come from. The question of the use of helpers is sometimes regulated in the contract. For example, the standard contract terms often have a clause that the contractor can use sub-contractors, often so that the developer can oppose the choice of sub-contractor according to more detailed provisions.

Although the contracting party is free to use employees or independent contractors in the performance of the contract, it is the party itself responsible for the fulfillment. The party itself cannot normally transfer the obligation to pay the transfer (see below under § 53, IV). This will have an impact on, among other things, liability for breach of an obligation (see below §51, VII).

Modification of performance obligations

Overview

IV. Modification of the agreed performance obligations after signing of the contract may be needed in several cases. Sometimes it is impossible to say in advance exactly what benefits are being considered. This is common for work on movable property or real estate; the car repair shop may not know exactly what is in the way of the car to be repaired, and the contractor does not know what is hiding behind the walls of the bathroom to be refurbished. The situation may also be that the client wants to be able to modify the scope of the assignment or the execution of it. The client may want to enter into a contract for the construction of a new office building before all details of the planning are in place. If the scope or execution is to change as outlined here, it must reasonably be possible to adjust the agreed remuneration as well. In addition, for current service contracts, it is often desirable to be able to modify the remuneration due to changes in monetary value, market prices or fulfillment costs; Examples may be the change in rent in a rental relationship, the price of electricity or telecommunications services, or the interest rate in bank deposit or loan contracts.

Construction contracts and the like

In contracts for the construction of a new dwelling or for work in connection with such construction, the consumer may require changes in the work and require the contractor to carry out additional work (Housing Construction Statute § 9). For example, the consumer wants a different room layout than planned, or he asks the contractor to put parquet in two bedrooms instead of just one. The reason is that it would be unfortunate to use resources if the contractor insists on building according to the original plans, when the consumer no longer benefits from the solution. Additional work will often be most convenient to perform with the agreed work. One condition is that the changes or additional work does

not cause disproportionate disadvantages for the contractor. The parties may have agreed that changes and additional work should only be required up to a limit of 15 per cent change in the remuneration, but otherwise the provisions cannot be waived to the detriment of the consumer. A somewhat more limited right of change follows from Craftsmen's Services Statute § 9(3); the service provider is "reasonably" obliged to carry out additional work which cannot be postponed without risk of material damage. According to both laws, there are provisions for adjusting the remuneration. According to Housing Construction Statute, the adjustment can go both up and down; a change can also mean a reduction in the work and thus of the remuneration.

A right to change along the same lines as in Housing Construction Statute is common, for example, in the standard conditions for contracts between traders on the construction of construction work, and in the standard conditions for the manufacture of equipment for the petroleum activities. Such contracts normally involve high values and involve many actors on both sides of the contractual relationship. The standard terms have detailed provisions on how changes can be ordered and how the adjustment of the remuneration is calculated.

Rent.

Ground leases

Chapter 4 of Tenancy Statute contains provisions on how the agreed rent can be modified, and in housing tenancy the provisions cannot be waived by agreement to the detriment of the tenant (Tenancy Statute § 1-2). Each of the parties may require the rent to be adjusted annually on the basis of changes in the consumer price index, and every three years each of them may require that the rent be adjusted to the current rent. Current rent refers to the rent level for similar housing in such locations, and it is calculated on the basis of both new and existing lease conditions. The provisions for adjustment to current rent have become relatively minor because so many rental conditions are fixed for three years, sometimes less (see Tenancy Statute § 9-3). If the lease is to continue for a new period after the end of the lease period, the parties must agree on a new lease. In leasing relationships between traders, rental periods of 5-20 years are common, and during the lease period indexation of the rent may be agreed, in addition to a number of the lessor's expenses being distributed among the tenants (see earlier under III, 8).

For contracts entered into after 1 January 2002 for the attachment of land to a dwelling or holiday home, the attacher may not secure the right to increase the attachment fee by more than the change in the monetary value (Ground Lease Statute § 15(1)). Many older fixed-income contracts have clauses regulating the attachment fee on a regular basis, often on the basis of changes in the property value and interest rates, but these contracts have for a long time been subject to the amount that can be claimed from the fee (the provisions now apply as presented by an amending Statute from 2015 to Ground Lease Statute, see Statute II, no. 5).

Deposits and loans

Deposits with a financial institution or a similar institution must be regulated in a framework agreement, and this framework agreement will, among other things, contain provisions on changes in interest rates – within limits set by the law (Financial Contracts Statute § 18). Also for loan agreements, the right to adjust the interest rate is normally regulated in the agreement, and for credit agreements between traders and consumers, laws provide a framework for what can be agreed regarding the entitlement to terminate the interest rate (Financial Contracts Statute § 49). The interest rate can also be fixed for a specific period.

Other running benefits

Contracts for other ongoing benefits, such as electricity or telecommunications services, often have provisions on the terms of price change, or possibly other benefits. Should such provisions be missing, the starting point is that change can only take place at the conclusion of the contract.

Termination of amendment

In a notice of contract termination, it is not uncommon for changes in the terms to be effected by a so-called termination notice. The party terminates the contract in accordance with an agreed or statutory termination notice but offers to enter into a new contract on modified terms. The counterparty can accept the new contract or abide by the termination. This is known from, for example, rent and employment conditions. The starting point is that the usual provisions for termination of the contract also apply to a termination of amendment, but especially where a termination can be tried by the courts (see earlier under II, 1), the outcome can be affected by how reasonable the proposed amendment is.

Third party contracts

V. Generally, it is the parties themselves who receive rights under the contract, but there is nothing in the way of the parties agreeing to grant rights to a third party. For example, a trader enters into a contract with an association for discounts for association members, or a mother orders a dental appointment for the benefit of her son. Previously, it was considered problematic that rights could be granted to others except the parties in this way, and in some countries such contracts have only recently been accepted. Under Norwegian law, there is no doubt that in this way a third party can obtain a claim for fulfillment which it can claim by itself. This is not a completely independent right. The third party does not get better right than the contracting parties and it must find that the requirement of fulfillment is met with exceptions from the contract, the relationship – for example, that the service is not paid as intended. If the right of the third party is not irrevocable, the third party must also find that the contract is converted or changed. Appointment of a beneficiary under life insurance is a form of third party agreement that is regulated in detail in Insurance Contracts Statute (see below under § 62).

Profitability and contribution obligations

VI. We have seen that the content of the obligations under the contract is primarily determined by what the parties have agreed, correctly interpreted and by any amendments allowed by the contract, and that we have a number of options for completing the contract, including through statutory provisions. Once we have determined the content of the performance obligations, we may wish to characterize or sort them. Such characteristics can sometimes be useful for further reasoning, and successful terminology and systematics can help us to see and discuss nuances and problems we would not otherwise discover.

The division into profit and loss obligations is one such sort that we utilize. The characteristic of performance obligations is that the contracting party has undertaken to achieve a specific result, for example, delivering a specific item or item of a specified type or giving a lecture. We are speaking about commitment obligations where the party is to make a good academic effort, without having undertaken to achieve a specific result. The lawyer should lead the case properly, but he normally assumes no liability for the outcome. The doctor should treat the patient according to all the provisions of the art but cannot promise that the patient will recover.

Such characteristic features are important in determining whether the performance obligation is properly fulfilled, or whether, on the contrary, there are breaches, with the consequences it may have (below § 51). The question whether the conditions are met for the counterparty to oblige is usually seen in the context of the question of default (see below under § 51, IV and V on price reductions and termination), but in some contracts the payment of the consideration is regulated separately. For example, it is common for the real estate agent not to claim a commission if a sale is not possible ("no cure no pay"), but if he has made a reasonable effort, the non-performing result is not, however, a breach of the contract giving basis for effects other than compensation not earned.

As is so often the case with systematics or terminology, we cannot conclude on the basis of it. It is not that the lawyer relinquishes liability for having lost the case because the assignment entails only an obligation to intervene, but we characterize the duty as an obligation to intervene because we can independently determine that the lawyer has no such liability. The characteristic is an aid to thought, not more.

Contracts and risk

VII. A term 'risk' is used in an increasing number of terms in contract law and largely only for systematic and terminological purposes. It is one of the words you need to control well unless you are quite sure what you mean by them.

In everyday language, risk is almost interchangeable for danger: a greater or lesser likelihood that something unfortunate will occur. When we speak in legal contexts of "bearing" the risk of one item or the other, the question largely concerns which party should suffer the adverse consequences of an event or development. And should we find that one party is "closest to bearing the risk" of something, it is just a name for an outcome we have come up with independently. That is not a justification in itself. A statement about which party has the "risk" for something also does not in itself say anything about what the further consequences are. We need to investigate more to find out if there is an increase in performance obligations, liability, loss of compensation claims, loss of default claims, etc.

Risk transition in purchases

In the right of purchase, the term "risk" – or "wake-up" as it was called in Purchases Statute of 1907 and still called in the disposal law – has traditionally been used in a special sense that relates to the consequences of destruction or damage of the item by accidental events, actions from third parties etc. If such occurs after the risk has been "passed on" to the buyer, the buyer must pay the purchase price in full (Purchases Statute § 12, Consumer Purchases Statute § 13, Real Estate Sales Statute § 2-4). As a general rule, the risk passes on delivery (takeover). We could have arrived at the same result by determining the timing of the defect assessment independently (see earlier under III, 7), and this is done, for example, in Craftsmen's Services Statute § 20(2). Historically, the provisions on risk transfer must be considered in the context of views on when the ownership of the item passed to the buyer. If ownership was passed before the buyer had physical control over the item, it might be necessary to depart from the premise that loss of the item is the owner's issue, and this could be done in the form of risk transfer provisions. Regulation of risk transfer is so common in contracts and legislation both nationally and internationally that we have to consider it.

Housing Construction Statute § 45 contains the rule that consumers should not pay for work and materials that are lost or damaged as a result of a random event before taking over. The results are largely the same as under the statutes about purchase contracts.

§ 51

Defaults and default effects

Introduction

I By default [*mislighold*] – possible breach of contract or non-compliance – we aim to gain security if a contract is not properly fulfilled. Default effects [*Misligholdsvirkninger*] are the claims that the other party can make due to the breach. We shall see that a number of conditions can cut off one or more breaches, even if the contract is not properly fulfilled (below under II). Some will speak of default only when at least one default effect can be asserted, while others will see it as default even if all effects are cut off in each case (and so we will see it in this analysis). The wording of the legislation is not entirely consistent, and this nuance of the wording is not so important once we know it. In the following, we often refer to the defaulting party as the debtor and the counterparty as the creditor.

Delay and deficiency

Regarding contracts for goods and services, which we mainly look at here, we often distinguish between delay and failure. In the event of a delay, the performance arrives too late or not at all, and in the absence of any deviation from the quantity or quality that may be required under the contract. Sometimes the boundary between delay and failure is not clear. For example, when the day of takeover has come according to a contract to build a home, work on the house remains incomplete; If it is stated that the contractor intends to do more, there is a delay, but if he considers to have completed by himself, there is a failure of performance (see also below under V on the creditor's right to refuse a defective performance). And if the lawyer has been late in interrupting a limitation period, there is just as much quality deficiency in performance as a delay.

Legal characteristics

We will discuss some special issues where, in breach of the contract, the rights of third parties are infringed on the benefit (legal deficiency) below in IX.

Delay and failure are legal characteristics, not actual ones. We can never say that a benefit is delayed or defective, without enacting legal provisions. Although a contractor most of all reminds us snail's pace, there is no delay as long as the work is completed on time, and tomb rust, axle breakage and absence of brakes are not equal to the lack of a car if this is what the buyer can demand in contract.

Three main groups of defaults

Delinquency effects can be divided into three main groups. The first group is the effect on the defaulting party's obligation to pay: The counterparty can maintain the contract and possibly demand forced fulfillment of the obligation to pay, possibly demand remediation in the form of redelivery or rectification (below under III). The second group is the effect on the counterparty's obligation to pay: The counterparty may demand a reduction of the remuneration (price reduction) or termination of further duty (termination), and even if he does not terminate it, he may withhold his or her own performance in whole or in part in order to secure their claims due to the breach (below under IV-VI). These delinquency effects are often referred to as reciprocity effects, precisely because they relate to the reciprocity between the obligations. The third group of defaults is the counterparty's claim to be reimbursed for losses he suffered as a result of the breach (below under VII).

In some cases, claims due to defaults can be directed not only to the debtor, but also to the previous link in a contract chain. We will take a closer look at this below in VIII.

Interception of default effects

Relationships on the creditor's side

II. 1. A counterparty – the creditor for the benefit – cannot, as a rule, assert any breach of contract to an extent the deviation from fulfillment in accordance with the contract is caused by circumstances on his own part. Regarding purchases, Purchases Statute § 22 stipulates that the buyer can make specific claims applicable if the item is not delivered or delivered too late, and "this is not due to the buyer or circumstances on his part". For example, if the buyer fails to pick up the item on time, he has no claim due to delay. Similarly, pursuant Purchases Statute § 30, there is a condition for making defects that the defect is not "due to the buyer or conditions on his part". And the seller has a claim because of the buyer's breach only if the breach is not due to the seller or circumstances on his part (Purchases Statute § 51). We find similar wording in other contract laws, and the rule also applies to contracts that are not regulated by law.

Failure to perform creditor's obligations under the contract

The question then is what if contract breach is due to the creditor or conditions related to him. Often these are breaches of the creditor's own obligations under the contract, typically the obligation to receive the performance and otherwise contribute to the fulfillment. For example, if a contractor builds a house on the builder's property, the contractor depends on access to the property. If the creditor's aides fail, this is also on his "side". The builder's architect, for example, is unable to obtain the building drawings from the contractor at the agreed time.

Other than breach of the creditor's own contractual obligations may also be regarded as "conditions" on his part which cut off the effects of default. For example, if the owner has sold and delivered the horse before the called veterinarian arrives, there will be no delinquency effects on the veterinarian who goes with the uninjured case.

Credit default and credit risk

It has been common to use the term "creditor mora" ("*kreditormora*") (delay on the creditor's side) where non-participation by the creditor cuts off default effects. In the past, it was often seen that a duty to receive the performance and to contribute to the fulfillment were not actual performance obligations, and thus there was a need for a separate designation for non-fulfillment of such obligations. Today, the legislation is largely based on the view that both parties are of a similar nature (although the delinquency effects are not the same for all obligations), and the term "creditor mora" is not strictly needed. Furthermore, it has been referred to as "creditor risk" where default effects are cut off due to other circumstances on the creditor's side, but this does not mean more than that the creditor must take the consequences of the situation (see earlier under § 50, VII on "risk").

Creditors' knowledge at the time of contracting

2. As a rule, the creditor cannot claim something which he knew as a deficiency at the time of contract signing. If one is to say that the fulfillment does not deviate from what the creditor could rightly expect, or that it is a condition that cuts off the effects of a deficiency, most will be a matter of taste. The rule is governed by several contract laws, and where the creditor "must" know, with what he is familiar with (Purchases Statute § 20 (1), Consumer Purchases Statute, § 16 (3), Real Estate Sales Statute 3-10(1), Tenancy Statute § 2-6(1)). Whether the expression "had to know" here also refers to qualified negligence which, when the debtor has provided insufficient information (see earlier under § 50, III, 5), or whether it is a rule of evidence, is not entirely clear, but the judgment in Rt. 2002 p. 1110, in conjunction with Rt. 2002 p. 696, may be taken to come for referring here also to qualified negligence.

For some contracts, the rule is that the creditor cannot assert anything that he should have discovered if he had in fact examined a property or a movable property prior to the conclusion of the contract, and if he had reasonably failed to comply with a request to investigate, he could not apply what he should have discovered if he had investigated (Purchases Statute § 20(2), Real Estate Sales Statute § 3-10(2),

Tenancy Statute § 2-2(2)). However, if the debtor has acted grossly negligent or contrary to fairness and good faith, it does not help to refer to the creditor's investigation or lack thereof.

Defensive relief

3. A defaulting contractor can often cut off default effects by remedying a deficiency in performance. Unlike the relief the creditor may require because of the defect, this is a defensive remedy, something the debtor typically does to prevent price reductions or contract termination. For example, the buyer of a defective phone may have preferred to get the money back rather than a repair, but the seller has a right to repair.

According to Purchases Statute § 36 contains the general rule that the seller can rectify a defect at his own expense or deliver a new item, when this can happen without significant disadvantage to the buyer (and without the risk that the buyer will not cover his expenses). The seller can also do this if the remedy comes after the agreed time for fulfillment. If the buyer refuses any relief which he is obliged to receive, he loses the right to demand a price reduction or termination of contract (Purchases Statute § 37(1)). The seller must nevertheless accept that the buyer himself repairs a defect if it is unreasonable for him to wait for the seller's remedy. For example, if the buyer is on a longer voyage when he discovers a dangerous or troublesome defect with the new boat, it may be accepted that he gets the error repaired where he is.

Similar provisions apply in consumer purchases, but here the seller's right to correct or deliver a new item is limited to two attempts, and the remedy will result in the use being cut off for more than a week – for example, the consumer must manage without the mobile phone – the consumer can usually require the seller to deliver a replacement item. These provisions are in Consumer Purchases Statute § 30(2) and (3).

Choosing between delivery and rectification?

A special question is whether the seller can cut off a claim for delivery by offering correction – or vice versa. Under Purchases Statute, the seller has the choice. According to Purchases Statute § 34 (1) second sentence he may meet a demand for correction by making a delivery. Access under Purchases Statute § 36 to offer correction means that he can also meet a demand for redelivery with offering correction (if he can prevent termination of contract by correcting, he must also be able to prevent redelivery). In Consumer Purchases Statute, the starting point is the opposite. According to Purchases Statute § 29 (1), the consumer may choose between rectification and redelivery, unless the claim is impossible or entails unreasonable costs, and the second subsection gives instructions on the unfairness assessment. The Supreme Court has also, with some support in the preparatory work, considered that environmental considerations can be included in the unfairness assessment, in order to counteract "use and discard" (Rt. 2006 p. 179). The customer had to find that the heel of a boot was repaired and thus did not get new boots.

Also, after Real Estate Sales Statute § 4-10(1), the buyer must find that the seller corrects the defect. Redelivery is not applicable here. Defensive relief is convenient for several other types of contract, not least contracts for work on movable property or real estate. Here, the alternative is often that the contractor must cover the expenses by the correction done by others, and then it will be worthwhile for him to do the work himself. Provisions on defensive relief can be found in the Craftsmen's Services Statute § 24(2) and Housing Construction Statute § 32(2), and are also common in standard conditions for contracting and manufacturing contracts between traders. Package Travel Statute gives the organizer a right of relief in § 27.

If the debtor wishes to exercise his right to defensive relief, he must offer this without unreasonable delay, although he must be allowed some time to assess the creditor's claim on the basis of the default (Rt. 2006 p. 999 and Rt. 2006 p. 1076).

Defensive relief does not prevent the creditor from retaining their own performance until the relief is completed and any loss due to the breach is covered.

Lack of complaint

Limitation period

4. In the event of a defect, there are usually provisions that the creditor may lose his right to claim on the basis of the defect if he fails to report it – by notifying – within specified deadlines. The rationale for such provisions is partly that the assessment of the actual conditions often becomes more difficult as time goes on and partly that the debtor has a need to know when he can count on definitive completion of the contract. In addition, the consequences of the failure can become more severe as time goes on, but just so you can at least leave the creditor out if he is late.

Within a reasonable time

The most common rule is that the creditor must give notice within a reasonable time after he or she should have discovered the defect. The deadline is often referred to as relative because it depends exactly on when the creditor discovered or should have discovered the defect. Such a rule is included in most contract statutes (see Purchases Statute § 32(1), Consumer Purchases Statute § 27(1) first sentence, Real Estate Sales Statute § 4-19(1), Craftsmen's Services Statute § 22(1), Housing Construction Statute § 30(1) first sentence and Tenancy Statute § 2-8). Similar wordings are common in standard terms for contracts between traders, and without any basis in law or contract, passivity can have the same effect.

In consumer purchases, the relative deadline for complaints has been more unusual, due to the EU Consumer Goods Sale Directive (1999/44): The relative deadline is never shorter than two months from the moment the consumer actually discovered the defect (Consumer Purchases Statute § 27(1) second sentence). Exceptionally, the "reasonable time" option may provide a longer deadline. Similar definitions are not found in the other laws, but the Supreme Court has pointed out that the context of the regulations dictates that the deadline should normally not be shorter than two months following a real estate purchase by a consumer (Rt. 2010, p. 103). For the rest, it must be specifically considered what the reasonable time is.

Absolute deadline

In addition to the relative time limit for complaints, there is often a statutory or agreed upon absolute so-called deadline, which is calculated from fulfillment. According to Purchases Statute § 32(2) this period is two years from the moment the buyer took over the item. If two years have elapsed, the buyer cannot claim the defect even if he did not have the opportunity to discover it earlier. In consumer purchases, the absolute deadline is five years for items that are intended to last significantly longer than two years; otherwise, the deadline also in this case is two years from the moment the buyer took over the item (Consumer Purchases Statute § 27(2)). Three to four years is significantly longer than five years, the Supreme Court came up in a case about a mobile phone, but at the same time it was pointed out that there is no failure if items fail after the expected life has ended – although there should be some time left until the five-year deadline is over (Rt. 2007 p. 1274). In Craftsmen's Services Statute § 22(2) the solution is the same as in Consumer Purchase Statute and Real Estate Sales Statute § 4-19(2) and Housing Construction Statute § 30(1) second sentence defines absolute period of five years.

If a defect is first reported and it is found that an attempt of correction is not successful, the creditor must report it within a reasonable time, but in such cases, the absolute time limit for complaining is met with the first complaint (Rt. 2013 p. 865).

Exceptions to gross negligence and fraud

If the debtor has acted in gross negligence or in contravention of fairness and good faith, he does not escape by claiming that the complaint is too late; this is evidenced by the statutory provisions we have referred to above and by many standard terms.

Content of the complaint

A complaint must make it clear to the debtor that a defect is being claimed, but it cannot be required that the creditor has any further explanation of what the case consists of (Rt. 2012 p. 1779).

Special complaint deadlines

If the creditor wishes to claim a delay, there is usually no general complaint deadline. An exception is cancellation Real Estate Sales Statute § 4-19, which applies both to a failure and a delay. Also, some specific deadlines apply to invoke certain delinquency effects, and they can come in both by delay and failure. Outside consumer conditions, a buyer must notify within reasonable time if he wants to *terminate* the contract due to defaults (Purchases Statute § 29 and 39(2)), and claims for *correction* or *redelivery* must be included in the complaint or specified within reasonable time (Purchases Statute § 35). According to Housing Construction Statute § 20(1) the consumer must notify before takeover if he wants to *terminate* due to delay, and the consumer-buyer must notify if he wants to terminate due to delay, a question from the seller on whether the consumer wants delivery, possibly announces that delivery will take place (Consumer Purchases Statute § 22).

Limitations

We shall see below, under § 53, VII, that there are general provisions regarding the limitation of claim for performance from another. That is, the claim can no longer be enforced if the limitation period is not interrupted. In contractual terms, the provisions on the limitation period apply in addition to the provisions on complaints, and a claim may be late before the deadline for the complaint (see the reminder in Consumer Purchases Statute § 27(4)). In the first place, this can happen because the provisions for interrupting the deadlines are different. A complaint deadline is interrupted by a notice to the debtor, while the limitation period must, as a general rule, be interrupted in a lawsuit, unless the debtor acknowledges the claim. A claim on the basis of default normally becomes late after three years from the default – often by delivery or other fulfillment. For example, a consumer-buyer may have complained about a defect in good time before it has been three years, but then experience that it extends with remediation or payment of price reductions or compensation, without him going for legal action. Then he may find that the claim is late when the three-year anniversary after delivery has passed.

Obligation means that the creditor can no longer claim fulfillment from the debtor, but the creditor can still withhold his own performance - if still applicable. Failure or late complaint, on the other hand, prevents the creditor from claiming that the contract has been breached at all.

Fulfillment obstacles

5. Extraordinary barriers to fulfillment may, in accordance with further provisions, mean that the creditor cannot claim compensation, but they do not cut off claims for price reductions, termination and withholding of their own performance. We shall discuss such obstacles together with the conditions for claiming compensation (below under VII).

The creditor may also be prevented from retaining and demanding fulfillment or remediation if such claims result in unreasonable disadvantages and costs for the debtor. We will say more about this in Chapter III below. The creditor can nevertheless make current claims for price reductions, termination and withholding of his own performance, and in some cases also compensation, depending on whether the difficulties with fulfillment also satisfy the conditions for exemption from liability.

Retention and remediation

Introduction

III. 1. The creditor can maintain the contract and demand fulfillment if a performance is missing or defective. In delays, it may seem a little strange to see retention as an effect of the breach. The creditor only applies the claim of fulfillment he has always had. In cases of deficiency, it is a little clearer that a demand for redelivery or rectification is an addition to or continuation of the original obligation to pay. The alternative to a right of retention and remedy would be that the creditor only had a claim for damages next to the reciprocity effects (price reduction, termination, withholding). The right to retention is closely linked to the right to obtain enforcement of a contractual claim for something other than money. Under Norwegian law, the main rule is that such requirements can be enforced (see below under § 55), while in principle some are the opposite in some other countries. The fact that enforcement is often quite impractical is another matter. Normally, it is easier to obtain performance elsewhere or even to have the defect remedied, and then send the bill to the debtor. Claims for money are easier to enforce than claims for other benefits. However, sometimes enforceable can be useful, such as when a buyer wants a certain property or rare work of art he has purchased.

Requirements for other than money – delayed fulfillment

2. For purchases, the main rule is preceded in Purchases Statute § 23: In case of delay, the buyer may demand fulfillment, except in situations where there is “an obstacle which the seller cannot overcome, or insofar as fulfillment will cause so much inconvenience or cost to the seller that it is materially disproportionate to the buyer's interest towards the seller”. If the problems fall away within a reasonable time, the buyer can usually demand fulfillment again. We find similar definitions in Consumer Purchases Statute § 21 and Real Estate Sales Statute § 4-2. The fact that there is an obstacle that the seller cannot overcome, means that it is not possible for him to satisfy it. The lower and decisive threshold is that fulfillment will incur costs and inconveniences that are not in proportion to the buyer's interest in fulfillment.

The buyer's interest in fulfillment will depend on available alternatives, and any special needs for just the purchased item. In case of items that are determined by type (product benefit (*genusytelser*)) and which can be obtained from others, it is most often a question of likelihood that the seller can satisfy the claim for compensation for any additional expenses on the covered purchase. If the seller can do that, there will not be much of a disadvantage on the seller's side before the buyer has to settle for a cover transaction. Otherwise, it may be with the buyer who has finally obtained a contract to buy back the old family property, or the collector who has finally been awarded the stamp he was missing. Then some major costs and disadvantages on the seller's side must be accepted.

As the provisions are defined, it will be less before the requirement of fulfillment lapses than the buyer's claim for compensation lapses (see below under VII).

Benefits that depend on a particular personal contribution from the debtor can be difficult to implement with enforcement. It would hardly lead to any good to maintain the contract with the attorney for a particular case, even though it could be theoretically conceived that the lawyer would be fined for the assignment. In such cases, the background rule is that both parties can terminate the contract at a short notice. Work in employment cannot be forced with continuous fines (Enforcement Statute § 13-14(4)). The right to maintain the material requirement of fulfillment needs not to fully coincide with the right to demand enforcement, but there should be some connection.

- deficiency cases

In cases of deficiency, there is a requirement for relief that is relevant. We have all seen that a contractor can avoid other delinquency effects by offering remedies. Now the question is whether the creditor may

require remediation. For ransom purchases, a distinction is made between delivery, i.e. delivery of another item, and rectification. Under Purchases Statute, the buyer may demand rectification unless it will cause the seller unreasonable cost or inconvenience (Purchases Statute § 34(1)). Redelivery can only be required if the defect is material, and the condition that costs and inconveniences must not be disproportionate is the same as for retention by delay (Purchases Statute § 34(2) with reference to § 23).

In consumer purchases, the only precondition for both rectification and delivery is that the costs and disadvantages for the seller should not be unreasonable (Consumer Purchases Statute § 29(1) and (2)).

According to Purchases Statute § 34(2), the buyer may not demand redelivery in respect of an item which "exists at the time of purchase and has such characteristics that it cannot reasonably be replaced with another by reason of the parties", that is, a typical species purchase. If Marte Kirkerud has bought Ole Vold's used car, she cannot demand that he gets another car if it turns out that the car has a significant defect. Similar restrictions must also apply in consumer purchases, although not mentioned in the law.

The buyer of real estate can only claim rectification where the seller has put up a house or other facility for sale, or it is a contract between a business-selling seller and a consumer for housing that has not been in use for more than a year (Real Estate Sales Statute § 4-10(2)). The view here is that other sellers do not have special conditions for performing corrective work (but all sellers can offer defensive correction, see earlier under II, 3). Similar exceptions have not been made. Tenancy Statute § 2-10 and in so far not where one consumer has sold a movable property to another consumer, so here the legislation is not entirely consistent.

In contracts for work on movable property or real estate, rectification is a practically important defect, and this applies both in the consumer area (Craftsmen's Services Statute § 24 and Housing Construction Statute § 32) and in contracts between traders; The condition that the correction must not lead to unreasonable costs and disadvantages also applies here.

Requirements for Money Retention

3. If the payment is delayed, the creditor can usually maintain and demand fulfillment. Fulfillment of money requirements does not present any costs or disadvantages other than any contracting party must accept. For the creditor, the biggest concern is whether the debtor is the claimant, whether he is able to settle (see below under § 54 and 55 on debt negotiation and bankruptcy and debt settlement for private individuals).

Cancellation

Special questions arise where the debtor for the payment claim no longer wants the allowance, either because he sees that he cannot afford to pay for it or because he no longer needs it. He can then see that the contractual relationship is terminated and that a compensation settlement is conducted instead. In this way, the debtor for the payment can achieve that the total costs are reduced by the counterparty not putting resources into further fulfillment, and that the counterparty instead makes compensation sales or the like.

According to Consumer Purchases Statute § 41, the seller cannot maintain and demand payment of the purchase price if the consumer cancels the item before delivery. Instead, the seller may claim damages for the loss he suffered as a result of the cancellation, unless otherwise agreed. The loss is, in principle, the agreed consideration less the seller's savings by not fulfilling the agreement. If the seller can provide goods to all buyers, the loss must be calculated based on the reduction in sales – a sale transaction less. For example, when the consumer does not want to receive the phone he has purchased, the seller may get rid of the phone by selling it to another buyer. But at least the seller could have provided a phone to the new buyer as well. What he saves on cancellation is that he does not have to get a new phone from the supplier. In such cases, the loss is thus agreed upon with the purchase price less the purchase price

for such a phone – and that can amount to a great deal. The loss calculation is illustrated in Rt. 2003 p. 486, which applied to a similar cancellation settlement under Housing Construction Statute.

We find statutory cancellation rights in both Craftsmen's Services Statute and Housing Construction Statute. Under these laws, in some situations, the consumer may even cancel without holding the other party fully indemnified Craftsmen's Services Statute § 39-40, Housing Construction Statute § 52-53), but it is a special rule that has not even been passed for other consumer contracts.

Under Purchases Statute, the main rule is that the buyer does not have cancellation rights. However, special provisions apply to contracts for items to be tailor made for the buyer. Here, the rule is that the seller cannot maintain the contract and continue fulfillment if the buyer cancels, unless this will lead to considerable disadvantage to the seller or danger of loss (Purchases Statute § 52(2)). However, it is not particularly convenient to retain the contract if the buyer does not want delivery. The seller cannot force the buyer to take over the item (Purchases Statute § 51(2)). Instead, the seller must take care of the item and eventually sell it at the buyer's expense or get rid of it otherwise (Purchases Statute § 72-78) if he wants to keep the agreement. In most cases, the seller will be at least as well served by making a compensation sale right away and claiming compensation for the cancellation loss.

In standard terms for contracts between contractors for construction or fabrication, it is common for the client to cancel against holding the counterparty harmless.

Tenancy Statute does not have provisions for cancellation. Here, the question of maintaining the rent payment requirement can arise both in situations where the tenant does not want to take over the house space, and in situations where he wants to move out before the term of the contract. The renter cannot, of course, be forced to take over the house or remain there. The tenant is of the opinion that the landlord has a duty to make the house space income-generating if the tenant has made it available before the lease expires, and it does not only apply for a short period. This can be said to be a parallel to Purchases Statute §§ 72-78. In practice, there will be a compensation settlement where the tenant must cover the landlord's extra expenses for re-letting and any loss that occurs because the landlord does not receive the same rent as in the first contract.

Price reduction

IV. Non-performance of a performance obligation may give the counterparty the right to reduce his or her own performance; in practice, the reduction in the agreed remuneration is applicable. Such a price reduction is regulated by most contract laws. The price reduction should restore the balance between benefits where one benefit does not match the contract. It is for defective price reductions that are regulated, not delays, but sometimes the limit is not decisive, as when the estate agent's remuneration can be reduced due to "negligence" (Estate Agency Statute, § 7-7).

Price reductions can normally be demanded without the breach being significant. In Tenancy Statute § 5-7(1) there is nevertheless a special rule for the landlord's inadequate maintenance: Price reductions cannot be required if the defect is "insignificant"; The intention is to avoid disputes about trifles. Also, according to Estate Agency Statute, § 7-7, the neglect must be "not insignificant".

The calculation of the price reduction

The provisions for measuring the price discount vary a great deal. According to several laws, the price reduction must be proportionate, that is, the percentage reduction in the price must correspond to the percentage reduction in the value of the benefit that the defect leads to (Purchases Statute § 38, Consumer Purchases Statute § 31, Real Estate Sales Statute § 4-12(1) and Tenancy Statute § 2-11(2)). That rule can cause the creditor to accept a large price reduction where he has done a poor trade, and vice versa. An alternative could be to set the price reduction equal to the cost of having a defect corrected (Real Estate Sales Statute § 4-12(2), Craftsmen's Services Statute § 25(2), Housing Construction

Statute § 33(2)), or to the value reduction the defect causes, without any calculation of percentage reduction (Housing Construction Statute § 33(2)). Sometimes the price rebate will correspond to the significance the defect has for the creditor (Consumer Purchases Statute § 31(2), Craftsmen's Services Statute § 25(2)). The latter is especially relevant if it is uncertain whether the value has been reduced and, if so, by how much – a room is painted in a different color than agreed. A final version is found in Housing Construction Statute § 33(2): The price reduction shall at least correspond to what the contractor has saved by not delivering in accordance with the contract. The Supreme Court has held that there is room for a discretionary rejection based on the significance of the defect for the consumer even under this law, although it is not said in plain words in the provision on price reductions (HR-2018-392-A, dissent 3-2). A discretionary rule exists and in Package Travel Statute § 31, which says the price reduction must be "appropriate". There is a close correlation between price reductions and claims for compensation for losses due to deficiency, and the creditor cannot, of course, claim compensation for what is compensated by price reductions, or vice versa (Rt. 2012 p. 1138).

Termination

What termination is

V. With a termination, we mean here that the mutual obligations under a contract lapse due to breach of contract. For the creditor, it is essential that he himself does not continue to fulfill his own duties. In some cases, he is entitled to a return of everything that has been fulfilled, but it is also in the termination that he does not want further fulfillment on the part of the debtor. It is the mutual obligation for further *fulfillment* that falls outside of termination, not the contract in its entirety. It is particularly important that the creditor retains any claim for compensation.

A distinction between total termination and partial termination?

Failure to comply with the duty of further fulfillment is central to the termination. For what has already been fulfilled, a settlement must take place (see below on the settlement of the termination). Sometimes the obligation to pay is based on independent benefits, and then we can speak about partial termination if withdrawal of a duty and a possible settlement compensates only some of the benefits, for example where one of two delivered cars is defective (see, for example, Purchases Statute § 43). In other cases, the question primarily concerns whether benefits can be reversed or not. For what cannot be returned – for example, the contractor's work on the property – there will then be a question of paying for what has been done in accordance with the contract (see, for example, Housing Construction Statute § 21(1) and HR-2016-219-A). Here it is less informative to distinguish between total and partial termination (or retroactive termination, *ex tunc*, and termination with future effect, *ex nunc*). Sometimes we still encounter such a system. In Craftsmen's Services Statute §§ 15 and 16, there is a distinction between full and partial termination based on whether the contractor should, as a starting point, have paid for what has been done. Such terminological or systematic differences do not normally affect the reality of the termination.

Termination Statement

Termination occurs by a statement – a notice – from the creditor. The contract is not automatically terminated, but on the other hand, no court decision or any acceptance by the counterparty is necessary. Since termination does not mean that the terminating party does not intend to continue its own performance of the contract, the other party may regard it as an expected (*anticipated*) non-performance on the part of the terminating party if the termination has no sufficient basis (Rt. 1994 s 1617), see immediately below.

Terms of termination

In general, there is a condition for termination that the non-performance should be *substantial*. Such is the wording in most statutory provisions on termination (see, for example, Purchases Statute § 25(1), § 39(1), and § 55(1)), and the rule is also used outside the statutory cases. The condition of a material breach means that the breach must be so serious that it gives the counterparty *reasonable grounds* to terminate (Rt. 1998 p. 1510, Rt. 2010 p. 710). In the materiality assessment, a number of factors can be taken into account, including how large a deviation from the correct fulfillment is (how long the delay is, how extensive the defect is, etc.), the effects the default has on the creditor, whether the creditor can be helped with rectification, compensation etc., the prospects of proper fulfillment for the future and the impact on the necessary relationship of trust between the parties.

In Consumer Purchases Statute § 32 there is the wording that the consumer can terminate because of a defect that is not "unimportant", and this implies that the condition is somewhat less strict (Rt. 2015 p. 321). On the other hand, the condition for termination is defined more strictly by some statutory provisions, such as when purchasing items tailor-made for the buyer, after Purchases Statute § 26 can only be terminated when the purpose of the contract is "substantially failed" (see also Consumer Purchases Statute § 23(4), and Maritime Statute § 384). This applies to situations where termination has more serious effects on the debtor than usual.

For some contracts, it is stipulated that the creditor may set a reasonable supplementary deadline for fulfillment with the effect that termination can occur if the supplementary deadline is not complied with (Purchases Statute § 25(2), Real Estate Sales Statute § 4-3(2)). In the case of consumer purchases, the main rule is that the buyer must set an additional deadline in case of delay and can only terminate if the deadline is exceeded (Consumer Purchases Statute § 23(1) and (2)).

There is also a condition for termination when certain laws require that the creditor must, as a starting point, be able to return the benefit (see, for example, Purchases Statute § 66 and the discussion below).

Expected non-performance

Furthermore, it is generally the case that termination due to payment default cannot occur after the creditor has surrendered his own benefit without reserving any right to terminate contract or a special cover right in the benefit (see, for example, Purchases Statute § 54(4), Consumer Purchases Statute § 45(3), Real Estate Sales Statute § 5-3(4), Housing Construction Statute § 57(2), Satisfaction of Claims Statute § 7-7(2)). This must primarily be seen in the context of the provisions on the protection of property rights (see earlier under § 43, IV).

The termination can also occur before the non-performance has arisen. As a general rule, a contracting party can terminate the contract even if it is *clear* that the counterparty *will* non-perform the contract in a way that gives the right to terminate it. Such a termination due to expected (*anticipated*) non-performance can reduce the effects of the non-performance and the risk that the defaulting party cannot make up for it. Such termination can be averted by the party guaranteeing that the contract will be fulfilled. These provisions are preceded by a Purchases Statute § 62, and similar provisions can be found in several other contract laws and in standard terms.

Insolvency proceedings

If bankruptcy is initiated by a contracting party, the bankruptcy estate may wish to cancel the contract and assume liability for the fulfillment. The counterparty must accept this to a large extent (Satisfaction of Claims Statute § 7-3, see below under § 56, II). Where the estate does not wish – or does not have a right – to enter into the contract, the counterparty may terminate (Satisfaction of Claims Statute § 7-7), and this applies even if there has been no breach until now. Opening of debt negotiation, on the other hand, does not give rise to the counterparty without further right of termination (Satisfaction of Claims Statute § 7-3 a).

Termination settlement

The detailed implementation of the termination settlement varies with the type of contract and the situation.

Failure to pay future benefits often only means that the parties fail to fulfill, but in some cases this may also require implementation, which, when the landlord requires the tenant to move and in the worst case must resort to forced departure (see below under § 55, II).

To the extent that past benefits cannot or will not be reversed, the creditor may have to pay the agreed price for what is properly fulfilled, or possibly pay for the value he has added. It really becomes the result when the service provider according to Craftsmen's Services Statute § 16(2) may require payment for the entire service less the cost of having what is left when the contract is terminated (see also § 16(1) on remuneration for added value). Housing Construction Statute § 21(1) states that, after cancellation, the contractor is entitled to a remuneration for what has been performed in accordance with the contract; that is, a settlement according to the contract's prices less any deficiencies (HR-2016-219-A).

In purchase, the main rule is that what has already been fulfilled must be returned as a result of the termination (Purchases Statute § 64(2), Consumer Purchases Statute § 49(2), Real Estate Sales Statute § 4-4(2)). Chargeback remuneration does not present any particular problems, but the case with other benefits may be worse. If the buyer wants to terminate, he must as a general rule return the received benefit in substantially the same condition and quantity or at least replace any value deterioration. Here are some special provisions for cases where the items have been destroyed or deteriorated due to the nature of the item or an accident or due to ordinary examination, and it must also be accepted that the item was resold, consumed or modified before the defect was discovered or should have been discovered. These provisions are preceded by a Purchases Statute § 66 (see also Consumer Purchases Statute § 51 and Real Estate Sales Statute § 4-3(3)).

As a part of the termination settlement in movable property, the buyer shall credit the seller with any return of the item and pay a reasonable consideration for material benefit which he has had (see, for example, Rt. 2002 p. 173 on the utility of furniture). The seller, in turn, must pay late interest on the purchase price when he received it. This is evident from Purchases Statute § 65 (and with some nuances of Consumer Purchases Statute § 50). In Real Estate Sales Statute, these issues are not regulated, and there is some dispute as to what applies, and this also applies to contracts that are not regulated by law.

Rejection of performance

In some cases, the question arises as to whether the creditor may reject a performance because the performance is deficient. Such rejection may, among other items, have the effect that the creditor can make the applicable delay effects, even if the debtor attempts to make a timely payment. The situation is regulated in Housing Construction Statute § 15(3), which provides that the consumer may refuse to take over the benefit if it has defects that give reasonable cause for doing so. Reasonable reasons may be where the home cannot be used due to the shortcomings or rectifying the shortcomings will cause major disadvantages for the use. The consumer may then find himself required to claim a daily fine due to delay (see below under VII, 5 on a daily fine). Similar regulation can be found in standard contract terms.

In the legislation on purchases, rejection is not regulated. If the fault is serious enough for the buyer to terminate the contract, it may seem obvious that he can also refuse delivery without termination. The question is whether rejection can be an option even without the buyer having the right of withdrawal. For property purchases, the Supreme Court has suggested that the buyer may have such a right in special cases where it is clearly needed (Rt. 2007, p. 1587). The solution for other types of contracts is difficult to say for sure.

Retention of own performance

VI. We saw above in § 50, II, 5 that a contracting party as a general rule has no obligation to fulfill until the counterparty has fulfilled or offers simultaneous fulfillment (performance against performance). Where this general rule is not waived, a delay by one party will cause the counterparty fulfillment term to be postponed.

We have a rule along the same lines that where a party's conduct or financial circumstances show that the contract will be breached. The counterparty can then withhold its performance, unless security is provided for the fulfillment (Purchases Statute § 61, Consumer Purchases Statute § 55, Real Estate Sales Statute § 6-1 and the general rule in Satisfaction of Claims Statute § 7-2).

When the person performing work on movable property or real estate can stop the execution due to a breach by the counterparty (Craftsmen's Services Statute § 41, Housing Construction Statute § 55), it is also a consequence of the view according to performance against performance. The service provider and the contractor should not risk with further losses by performing work that the counterparty may not be able to pay for.

In tenancy, the landlord cannot withhold the portion of the benefit that applies to the use of the property after the tenant has taken over the property. This has led to the landlord having a somewhat easier way to terminate and forced exemption due to payment default where the tenant has accepted this as part of the contract (Enforcement Statute 13-2(2)(a) and (3)(a)).

In addition, a contracting party can often withhold the consideration in whole or in a part to secure its claims as a result of the counterparty's breach of contract (see, for example, Purchases Statute § 42 and Consumer Purchases Statute §§ 20 and 28). This may be the case where a party discovers a defect before it has made a full payment, or where the counterparty's performance is delivered too late. The parties may have different perceptions of whether or not the contract has been breached or not, and in which case the breach of the contract is justified. If the person withholding the payment is wrong, it is he himself who is in breach of the contract, although he often has a certain freedom with regard to the extent of the withheld (Rt. 2006 p. 31). For some contracts, the law has provided for schemes for depositing money to avoid the most unfortunate effects of disputed withholding (Housing Construction Statute § 49 and Tenancy Statute § 3-8).

Retention of one's own benefits is not the same as the right a contracting party or others may have to withhold other people's movable property in order to secure requirements related to the person keeping the item. For example, the garage may refuse to give up the repaired car until the customer pays for the repair (see Craftsmen's Services Statute § 46, see below under § 54.1).

Replacement

Introduction

VII. 1. A contracting party may, in accordance with further provisions, claim compensation for losses which a breach incurs on him. Such damages may be claimed irrespective of the other delinquency effects that we have referred to under III-VI, but, of course, only for losses sustained by the party after he may have made other claims. In addition, the loss can be reduced by defensive assistance from the defaulting party (see earlier under II, 3).

The fulfillment interest

A general view is that the compensation should put a creditor in the position he would have been in if the contract were properly fulfilled. It is the fulfillment interest that must be covered. Sometimes this is referred to as the positive contract interest, as opposed to the negative, which means that the creditor

must be placed as if the contract was not signed, but such a distinction does not always provide guidance.

Basis for claim for compensation

2. In many cases, the default in itself provides sufficient grounds for the creditor to claim damages unless the debtor proves that the default is due to an extraordinary obstacle beyond his control which he could not have expected or considered the consequences of. This is the most common form of liability in recent contract law and is also the form we find in the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) and in international model provisions. The form of liability is often referred to as control liability, although the term is not very descriptive. Take a look below.

In other cases, the debtor can relieve himself of liability by showing that the breach is not due to a neglect on his part. This is often referred to as the liability of the defendant with the reverse burden of proof, and we find this, among other items, in Ground Lease Statute § 22 and 27.

It is also conceivable that it is up to the creditor to show that the debtor has not been sufficiently careful (liability with ordinary burden of proof). This applies, as a general rule, to real estate contracts, legal services and the like.

Right, on the other hand, is a liability that does not allow for any exemption at all (purely objective liability). An example is the seller's liability for deficiencies in consumer purchases (Consumer Purchases Statute § 33).

We can also see it as a form of objective liability where the debtor is responsible for defaults that can be traced back to his employees and other assistants he uses in the performance of the contract. Here, it is sufficient that, in isolation, the assistant's behavior would lead to liability. The debtor cannot relieve himself of liability by showing that he has entrusted the contract performance to others. The employer's liability for employee actions derives from Compensation Statute § 2-1 (see below under § 65.1), and liability for other contractors has its basis partly in certain statutory provisions (such as Shipping Contract Statute § 6) and partly in non-codified provisions.

The provisions of Purchases Statute

– indirect losses and other losses

Purchases Statute distinguishes between liability for indirect losses and other losses. The Statute has an exhaustive regulation of what is indirect loss (Purchases Statute § 67(2) and (3)). Indirect losses are primarily loss items that can typically vary widely with the creditor's business and are thus difficult to calculate in advance. The most important examples are losses due to outages – by reducing production or turnover – and losses due to the fact that a purchased item cannot be used for the intended purpose. Other than indirect losses are typically a loss on a coverage transaction (the seller must sell the item at a lower price after termination due to the buyer's default; the buyer must obtain another item at a higher price after termination due to the seller's default), loss of value reduction (the buyer gets stuck with one item less worth due to a deficiency) or loss in the form of lost profits (the buyer misses the profits where the item was already resold).

- liability for faults or properties for indirect losses

Indirect losses can usually only be claimed by the creditor if the breach can be attributed to "fault or neglect", i.e. fault, on the debtor's side (Purchases Statute § 27(5), § 40(3)(a), § 57(2)), nevertheless so that the liability for non-payment is somewhat stricter (Purchases Statute § 57(1)). In addition, indirect losses due to defects may be reimbursed if the item already at the time of the agreement lacked properties that the seller had promised (Purchases Statute § 40(3)(b)) – i.e., the seller had specifically promised that the item should have these properties (Rt. 2005 p. 257).

- control liability for other losses

Other than indirect losses, the creditor, as mentioned above, may claim compensation unless the debtor can show that the default is due to an extraordinary obstacle beyond his control. For payment delays, the scope for exemption is particularly limited (Purchases Statute § 57(1)), and we shall in the following remain exempt from the seller's liability.

The grounds for exemption are described in Purchases Statute § 27(1), based on four conditions, which are partly overlapping. There must be (1) an obstacle to proper fulfillment, and this obstacle should (2) be beyond the seller's control. Furthermore, there must be an obstacle that the seller (3) could not reasonably be expected to have taken into account, nor that the seller (4) could reasonably be expected to avoid or overcome the consequences.

These definitions – which derive from CISG Art. 79 – are far from clear, but then there is also an eternal and contentious question which they must answer: What is needed for the defaulting party to release the liability, so that the loss caused by the default remains where it frames – with the other party. The case law is relatively sparse for both the Norwegian provisions and the CISG Art. 79, while the discussions in forensic literature are all more abundant. Only a few main points are mentioned here.

The debtor cannot invoke obstacles that lie within his control. This lies primarily in the debtor's case of how he organizes and runs his business. He must decide by himself what quality the production equipment should have and how often it should be maintained. He decides by himself what reserve capacity to maintain in terms of the number of employees and storage. Machine bodies, sick leave and raw material shortages do not constitute obstacles beyond the debtor's control unless something very special occurs, such as acts of sabotage or collapse in the commodity market in question. And not even external events are relevant if the debtor could have taken them into consideration (such as when he buys raw materials from a part of the world where the situation is turbulent) or overcome their consequences (by, for example, installing extras or buying raw materials from elsewhere). But here comes the qualification "with reasonableness"; the debtor cannot be required to guard against every conceivable difficulty or make alternative procurement completely regardless of a price. What can exempt liability is primarily the unexpected - the extraordinary – which makes fulfillment impossible or greatly difficult.

If the purchase relates to a particular item that cannot be easily replaced by another (species), it is easy to imagine situations where the seller can be exempted from liability for damages. The sold horse Grane dies in a traffic accident during transporting it to the place of delivery, and the accident is caused solely by approaching driver. Or it may be that the safely delivered Grane suffered from a serious and incurable disease that the seller had not been able to detect before the purchase. The traffic accident or illness impedes proper fulfillment, they are beyond the seller's control, and they could not reasonably be considered or overcome. The buyer can terminate the purchase and get back the purchase price, if it is all paid for, but he cannot claim a loss if he missed a good purchase deal.

For contracts on most species-specific items, not least mass-produced industrial goods, the situation is usually different. Extraordinary difficulties, such as strikes and delays in transport due to floods or storms, may relieve liability for a limited delay, but most often the difficulties can be overcome after some time. And in the shortcomings, the starting point is that the seller cannot be exempted if it turns out that exactly the goods he delivered had a hidden fault, as long as there were goods that corresponded to the requirements of the contract (Rt. 2004 p. 675).

Other contract types with control liability

Following the pattern from Purchases Statute, control liability has been introduced as the main rule in several other types of contracts, often combined with other forms of liability for certain loss or default situations. This applies to Consumer Purchases Statute (by delay), Real Estate Sales Statute, Craftsmen's

Services Statute, Housing Construction Statute, Tenancy Statute and Package Travel Statute. Similar provisions have been introduced for liability within the housing cooperative (see Housing Cooperative Statute), although this does not apply to contractual matters. In many standard terms for contracts between traders, similar forms of liability were common even before Purchases Statute, and in some of them the definitions were later adapted to Purchases Statute.

Other statutory responsibilities

In some cases, the statutory liability for breach of contract does not necessarily correspond to the model of Purchases Statute. We have already mentioned that the seller's liability for failure to comply with Consumer Purchases Statute is purely objective (§ 33); on the other hand, liability does not include losses due to personal injury or loss in business (§ 52). Ground Lease Statute provides for liability with the reverse burden of proof in the event of delay on the part of the landlord or in the case of defects in the land (§ 22 and 27). This form of liability also exists for sea freight agreements (Maritime Statute §§ 275 and 278), but otherwise the transport situations are quite varied, and the regulation nuanced (see below under § 67 and 68).

General rule without regulation in law or contract?

In the past, it was common to say that the main rule for contractual liability was the liability with the usual burden of proof, unless there was other evidence. Gradually, it became difficult to stipulate it so categorically, partly because of developments in contract law. It has been suggested that supervisory liability is the starting point – even without any basis in law or contractual regulation – where the contract applies to benefits determined by type (see minority opinion in Rt. 2008 p. 537), but the question must preferably be considered fairly specific.

Professional liability

Liability for defaults from lawyers, real estate agents, doctors, technical consultants, doctors, accountants, investment firms, etc. is often referred to as professional liability. The term is related to the fact that these players belong to a "profession" in a sense that they offer their services on the basis of special expertise. For several of the groups, even public authority is needed to conduct the business. The professional liability – which is not largely regulated by law – is initially a liability with the usual burden of proof, but the tolerance for deviations from a good academic standard is little, and if something goes wrong, it will often be the professional party who must in the first place give a good explanation of what has happened (see, for example, Rt. 1995 p. 1350 and Rt. 2012 p. 335). But the professional contracting party also has some leeway in its assessments (HR-2018-1234-A).

Causal context and predictability

3. Liability includes loss suffered by the creditor "as a result" of the breach; this wording is usual in the law on breach of liability (see, for example, Purchases Statute § 27(1)). This means that there must be a causal link between the default and the loss. The causal issues are the same as for non-contractual liability, and a little more will be said about them below under § 64, III. The contract liability also requires a condition that the loss must be foreseeable. Several of the contract laws have stipulated Purchases Statute § 67 that the liability only covers "losses which one could reasonably have foreseen as a possible consequence of the breach of contract". If the consequences of the breach are unusual or remote, they are not covered by the liability.

Calculating the compensation

4. We mentioned earlier under I that the compensation should put the creditor in the position he would have been in if the contract were properly fulfilled. In principle, this means that the position the creditor is in after the default is to be compared with the hypothetical position the creditor would have been in if the default is not considered. Losses that are not covered by the liability form – such as indirect losses

where the claim is based on control liability in purchases (see earlier under 2) – must be disregarded, and the same applies to loss items that are unpredictable (see earlier under 3).

Liability includes both losses incurred at the time of the assessment and losses that will occur in the future; the future loss must often be determined by discretion.

Compensation transactions usually give a good indication of what the creditor has lost. If the contract is terminated due to the buyer's default, and the seller has sold the item to others in a reasonable manner, the difference between the price reached on the compensation sale and the agreed price is assumed in the contract with the buyer. Similarly, if the buyer must obtain another item after the seller's default. And even if a compensation transaction has not been completed, any applicable price for such items may be used. These provisions are preceded by Purchases Statute § 68 and 69, and similar guidelines apply to other contracts, whether regulated or not.

According to Craftsmen's Services Statute § 44(1) and Housing Construction Statute § 58(1), the service provider or contractor is entitled to settlement as if canceled if the contract is terminated due to a breach by the consumer. The consumer also benefits from the special cancellation policy against reduced liability (see earlier under III, 3). It may be a coincidence if the cancellation or termination comes first in such cases.

Economic loss

The main rule is that the creditor can only claim compensation for financial loss. Although the breaches of contract may be annoying enough, he cannot normally claim compensation for damages in the form of compensation for suffering and pain. However, Package Travel Statute § 32 states that the traveler may receive "appropriate compensation for any loss suffered by the traveler as a result of a lack of package travel", and this is understood as a right to also claim compensation for "substantial inconvenience" of not economic type. Also, outside the scope of Package Travel Statute, additional expenses for coverage transactions may also be required for services related to leisure, experiences and culture (Rt. 1992 p. 1469).

The creditor is obliged to limit the loss

The creditor must try to limit the loss by reasonable measures, for example by not waiting too long for a compensation transaction or by finding provisional solutions if the performance fails. If he does not, he must bear the corresponding part of the loss himself. This rule is governed by a number of contract laws (see, for example, Purchases Statute § 70(1)), and should be applied even without regulation in law or contract.

Relief of liability

According to Purchases Statute § 70(2), the compensation "may be reduced if it will appear unreasonable for the liable party based on the size of the loss in relation to the loss that usually occurs in a similar case and otherwise." Similar provisions are found in several other contract laws – and they may be used, see Rt. 2007 p.862 on Housing Construction Statute § 23.1. In a case concerning liability under a consultancy contract, the majority of the Supreme Court assumed that relief could be made in accordance with the general rule in Compensation Statute § 5-2, while the minority preferred to draw an analogy with the relief assessment in Purchases Statute § 70 (Rt. 2004 p. 1887, dissent 3-2).

Daily fines and other normal loss compensation

5. A practical form of compensation is a daily fine, that is, a certain amount that the debtor owes for each day the delay lasts. Normally, the creditor can claim the daily fine without proving that he has suffered a corresponding loss due to the delay. On the other hand, the settlement is often that the creditor cannot claim any loss exceeding the daily fine, at least as long as the debtor is not definitely to be

blamed for the default. In this way, the daily fine becomes a normal loss compensation. Schemes with a daily fine according to such lines have been common in standard terms for contracting contracts, etc. over long periods of time, and with Housing Construction Statute, they have also gained their place in the legislation (§18 and 19).

Housing Construction Statute § 54 also provides for cancellation fees, in other words, a normal loss compensation in case the consumer cancels the performance (see earlier under III, 3 on cancellation).

Delay rates

6. In case of late payment, general provisions in Interest on overdue payments Statute apply to the obligation to pay late interest (see further below under § 53, II), and the provisions also include delayed payment of remuneration and other financial benefits in contractual terms. The late interest rate shall cover the interest rate loss arising from late payment. Several of the contract laws stipulate that the creditor may claim late interest rates under Interest on overdue payments Statute (Purchases Statute § 71, Consumer Purchases Statute § 46(1), Real Estate Sales Statute § 7-3, Craftsmen's Services Statute § 45, Housing Construction Statute § 59), and this liability is purely objective. Losses that are not covered by the delay rate may be claimed in accordance with the provisions mentioned earlier under 1-5.

Requirements against previous contracts

VIII. In the legislation, there are certain provisions that the creditor can make in default cases apply defaults not only to the debtor, but also to the temporary contract stage. This is the case in Purchasing Statute, Consumer Purchase Statute, Real Estate Sales Statute, Craftsmen's Services Statute and Housing Construction Statute. In addition, the provisions are introduced in Housing Cooperative Statute, and then for default claims in general, not just for claims based on defects.

Transfer of claims according to purchase laws

According to Purchases Statute § 84 (1), the buyer may "make a claim as a result of a defect in relation to a previous sales stage, insofar as similar claims due to the defect can be asserted by the seller". If Marte Kirkerud has purchased an item from Peder Ås, who, in turn, has bought the item from Holm AS, Marte can claim against Holm AS the claims that Peder has due to a fault, without going the way of Peder. The rule is based on the view that at the time of the purchase, Marte will be reinstated to Peder's claims, without she and Peder agreeing on it. In line with this, it is not a condition that there is a defect in the contractual relationship between Marte and Peder. This may, for example, apply to a car that has a less powerful engine than it should have under the agreement between Peder and Holm AS. Prior to the sale to Marte, Peder discovered this and provided correct information to her about the engine. Marte does not have a defect claim against Peder, but she can thus make Peder's claim against Holm AS – unless otherwise stated in the agreement between Marte and Peder.

Independent requirements under Consumer Purchase Statute

In consumer purchases, the buyer can make applicable claims according to the same provisions as in Purchases Statute § 84(1) (Consumer Purchases Statute § 35(5)), but in addition, the buyer has an alternative option to make claims against previous sales (Consumer Purchases Statute § 35). The buyer may assert "his defect claim against the seller against a previous professional sales link insofar as similar claims can be made by the seller or another person who acquired the item from the previous stage" (Consumer Purchases Statute § 35(1)). Here it is a condition that the buyer has a defect claim against his contracting party ("his" defect claim). In return, it is not a condition that the seller himself has a claim against previous stages; this can apply to an item that has gone through several stages, and then it is decisive if at least one of these links has a claim against the relevant professional sales stage. Furthermore, the consumer's position is strengthened by him following Consumer Purchases Statute §

35(2) according to which it does not have to respect disclaimers to a greater extent than he may have to the seller (and under Consumer Purchase Statute, disclaimers can usually not be accepted). Neither does the consumer need to find set-off against claims that early contracts have against the seller (see in counterclaim below under § 53, V). In this sense, the consumer's demands to some extent are independent and free of the demands of others towards the former professional sales stage.

Purchase between consumers

Purchases Statute also applies to purchase contracts between two people who are not primarily engaged in commercial activities, we can simply refer to them as purchases between consumers. Then the buyer - "regardless of agreement" - can make claims against early sales stages both by Purchases Statute § 84(1) and Consumer Purchases Statute § 35. It follows from Purchases Statute § 84(2). In HR-2018-646-A, the Supreme Court concluded that a consumer buyer could also make direct claims to a workshop that had commissioned the seller regarding the car.

Housing Assistance Statute and Craftsmen Services Act

According to Housing Construction Statute § 37, the consumer may make claims against previous stages, mainly along the same lines as in consumer purchases (but in this case the consumer cannot choose to adhere to the point of view of transfer of claims where he himself does not have defect claims against his contracting party). Here, there may be shortcomings in materials or in the work done. We find the same model in Craftsmen's Services Statute § 27.

Disposal Statute

Real Estate Sales Statute § 4-16(1) provisions are based mainly on Purchases Statute § 84(1) (transfer point of view). However, where a consumer has purchased a new home that has not been used as a home for more than one year, the provisions of Real Estate Sales Statute § 4-16(3)).

The provisions we have now looked at may seem complicated, and they are not so common in this form in other countries. But in practice, supplier guarantees and the like lead a long way to the same results, and that applies to both other countries and to us. When a car, a washing machine or a computer is found to be defective, the buyer is often asked to turn to a workshop that has a contract with the supplier, which is often the easiest solution for all parties. But if the guarantee gives less rights than under the legislation, the statutory provisions in Norwegian law are useful. Some special questions regarding guarantees in purchasing conditions are regulated in Consumer Purchases Statute § 18 a.

Agreed claims against former contractor

It also happens that the parties agree that breach claims can be made against previous contract terms. This is the case, for example, in standard terms for contracting contracts between traders. The contracting parties cannot oblige others to the agreement, so the point of view must be that the contractor transfers his requirements to the client.

Unlawful rule?

The Supreme Court has stated that, according to the circumstances, default claims can be made against previous contractual terms even without direct support in agreement (see especially Rt. 1981 p. 445 and Rt. 1998 p. 656), but the scope of these statements is highly uncertain. In HR-2018-2256-A, the Supreme Court did not uphold a claim against former contractors.

Requirements against previous contract stages are reasonably of the greatest value in situations where the creditor's own contracting party cannot settle (see as examples Rt. 1998 p. 774 and Rt. 2007 p. 1274).

Right Deficiency

IX. Prior in II-VIII, we have largely adhered to defaults in the form of delay or deficiency, and with deficiency we have meant deviations from physical characteristics of the performance that the creditor may claim under the contract. Special issues arise where outsiders have rights to the benefit, contrary to the contract. For example, the seller has sold something that belongs to others, it has imposed a construction ban on the property sold, or the contractor has used materials on which it attaches expenses. In such cases, we speak of legal deficiency. Similar issues can arise in contracts for something other than items, such as when someone enters into a publishing agreement on the publication of a work to which others have the copyright.

Purchases Statute

Legal deficiencies are regulated in the Purchases Statute § 41. The provisions on deficiencies shall apply accordingly, but the absolute time limit for complaints does not apply (Purchases Statute § 41(1)). If there was a legal defect at the time the contract was signed and the buyer did not know or should not know about the defect, the seller's liability is purely objective and also includes indirect losses (Purchases Statute § 41(2)). If the legal defect arises later, for example because of taking out things from the aggregate delivery because of the seller's debt existing prior to the delivery, the usual rules for compensation are provisions of the Purchase Statute. A rule that is rather strict against the seller is preceded by Consumer Purchases Statute § 41(3): make an outside claim to be entitled to the item, and the claim is not clearly unjustified, the buyer can claim this relationship as a legal defect, even if the seller disputes the claim from the outsider (see for example Rt. 2005 p. 480).

Essentially similar provisions are found in other laws, such as Consumer Purchases Statute § 15(2)(g), Real Estate Sales Statute § 4-17, Housing Construction Statute § 39 and Tenancy Statute § 2-16.

Restrictions on public law

Especially for real estate, public law ties may be applicable to the use of the property or the availability of it otherwise. For example, the property may be protected, or it may be illegal to use a rented home because there is no necessary permit under Planning and Building Statute for change of use. In such cases, the provisions on deficiencies also apply, but here there are no special provisions on liability (Real Estate Sales Statute § 4-18, Housing Construction Statute § 40, Tenancy Statute § 2-17).

§ 52

Framework for freedom of contract – invalidation and contract revision

Introduction

Problem situations

I. 1. We saw before in § 48. 1. that we can bind ourselves legally through our statements and actions, and that as a general rule we can bind ourselves to what we want. This is often referred to as freedom of contract. As regards the fact that freedom of contract is not unlimited, we have also seen several examples. Not all persons have full legal capacity to act (before under § 48, VI), and in the contract law there is a number of completely or partially non-mandatory provisions on the content of the contract (earlier under § 47, II and IV). Here we will look at a number of provisions that may provide a basis for a contracting party to object to the obligations that would otherwise result from a legal disposition.

We shall divide the conditions that may give rise to objections from the contracting party, into three main groups: conditions before and at the conclusion of the contract (below under II), conditions regarding the content of the contract (below under III) and conditions occurring after the conclusion of the contract (below under IV). The first group typically includes the contractor's motivation for disposition, such as being tricked or given insufficient information. In the other main group, there are typically objections that the contract has received content that is illegal or so unreasonable that the contract cannot be fully enforced. The third group includes conditions that occur after the contract has been concluded, which typically results in the contract being extraordinarily burdensome to fulfill for the contracting party, possibly that it has no longer the intended benefit of the consideration.

This division into three main groups helps in facilitating the overview, and the legal provisions are not always divided in the same way. In each case, relationships between the three groups can interact when the question is whether the contract can be fully enforced according to its content.

Legal regulations

2. Contracts Statute Chapter 3, contains several provisions which mean that a legal disposition does not become binding due to circumstances before or in connection with the disposition being made. This applies even if the disposition is made by a person with legal capacity, and the statement or action in the exterior appears as the person intended it to be. For example, the person may have acted under duress or been misled by the other party on the characteristics of the performance. The most general provision in Contracts Statute Chapter 3 is § 36, which we will say more about below under 3 – it could strictly replace other provisions. Otherwise, in the legislation, there are provisions, for example, about what information a party is entitled to prior to the conclusion of the contract, and what effects it has if this information is not provided. Questions about unlawful provisions with the same content, such as invalidation because one or both parties had misconceptions about circumstances that were crucial to the contract ("wrong assumptions") rarely come to the forefront as the statutory provisions are so extensive.

Many of the mandatory provisions on the content of the contract are fairly accurate and present few problems, such as a rule of law that a consumer cannot waive the right to a price reduction for a fault. Other provisions provide that contract terms cannot be enforced if they are "unreasonable" or the like. Here, too, Contracts Statute § 36 are the central provision, but there are several other. Contract terms can also be struck without foundation in law if they contravene fundamental values.

In some cases, the circumstances following the conclusion of the contract may give the contracting party the right to object that the contract cannot be enforced according to its content. Contracts Statute § 36 is broad enough to capture these cases as well. In the past, it was customary to build on unlawful

provisions on non-presumptions, and the Supreme Court has assumed that such unlawful provisions should still be used alongside Contracts Statute § 36 (Rt. 1999 p. 922, Rt. 2010 p. 1345, Rt. 2014 p. 866). The parties may also agree in advance on the effect of changed conditions. Contract terms that give the right to change the performance obligations are examples of this (see earlier under § 50, IV). Sometimes the parties make provisions that unexpected fulfillment barriers should lead to negotiations to change the terms or the like. ("Hardship clauses").

Especially about Contracts Statute § 36

A general clause

3. Contracts Statute § 36 was adopted in 1983 and states that an "agreement may be wholly or partly cancelled or amended in so far as it would seem unreasonable or contrary to good business practice to make it applicable" (first sentence of Paragraph 1). It follows from Paragraph 2 that "the decision takes into account not only the content of the agreement, the position of the parties and the circumstances at the time of the conclusion of the agreement, but also the later conditions and other circumstances". The provision is often referred to as a general clause because of the broad scope and the discretionary criteria.

Unreasonable

The decisive factor is therefore whether it would be "unreasonable or contrary to good business practice" to make the agreement valid. The alternative conflict with good business practice does not have a great deal of independent significance, and we will speak about unfairness below.

The assessment of what is unreasonable can – as we have all been aware of this – be based on "the conditions at the conclusion of the agreement", "the content of the agreement" and "later conditions". When the "parties' position" can be given weight, it typically applies to inequalities in professionalism, resources and access to information. And "other circumstances" open up to include other items related to the contract and the situation surrounding it.

The impact

The effect that it will be unreasonable to assert the contract is that it may be cancelled or amended in whole or in a part. A partial breach means that some of the terms of the contract are not binding, while modification of the contract means that some terms are given new content or that the contract is supplemented with new terms.

Overall assessment

The overall assessment is crucial. The fact that fulfillment is burdensome to a party alone may not be sufficient to override or modify the contract, but imbalance in the content may affect the requirement for information that the counterparty must provide prior to the conclusion of the contract, and differences in the professionalism of the parties may also be important (Rt. 2013 p. 388).

Conditions before and at the conclusion of the contract

II. 1. In Contracts Statute Chapter 3, there are several provisions, also in addition to § 36, which lead to invalidation due to circumstances at the conclusion of the contract. With a certain exception to the rule of error in Contracts Statute § 32 (1) is a statement that affects the motivation for a party's disposition.

Invalidity provisions in Contracts Statute Chapter 3

Invoice and the like

The special thing about the rule of misprint and the like is that the disposition has a different content in the external world than the issuer intended, but that the deviation can be traced back to the issuer's own

action. For example, a person made a mistake and offered \$ 20,000 for an item instead of \$ 10,000 – which he meant to write. The recipient cannot rely directly on the statement if he realized or should have realized that there was a mistake (Contracts Statute § 32 (1), see for example Rt. 2003 p. 1531). Nothing is said about what applies if the recipient is in good faith, but the view is that the issuer will then be bound by the statement. If the disposition is distorted in the dissemination, the principle is that the recipient cannot build on the distorted version even if he is in good faith (see the somewhat age-old provisions in Contracts Statute § 32 (2) and (3)).

Coercion

If a disposition is established by gross coercion, it is not binding; coercive coercion is a term for it as in Contracts Statute § 28 is described as "violence against a person or by threats, which is caused by fear of someone's life or health". The violence or threats may be directed at the dispatcher of the outline or others, such as family members, and the perpetrator of violence or threat may be the recipient of the outline or another. In the latter situation, the recipient may not be able to know what has happened, but he can nevertheless not build any right on the disposition. However, the dispatcher will be bound if he does not resign to a recipient in good faith when the compulsion is over. Also, less severe coercion can invalidate a disposition; the issuer is threatened with disclosure of unpleasant personal information unless he concludes a specific contract. In such cases, the disposition becomes invalid if the recipient knows or should know that the disposition is unlawful as a result of coercion (Contracts Statute § 29). Not all forms of "coercion" is unlawful; if, for example, a debtor pays his debt after knowing that a legal recovery will incur large costs, there is nothing to object to it

Deceit

We speak of fraud where someone deliberately provides incorrect or incomplete information to induce disposition, such as when someone issues a copy to be an expensive brand. Such dispositions are invalid, and this also applies where there are others who have provided a misleading information, but the recipient of the disposition knew or ought to know the relationship (Contracts Statute § 30).

Exploitation

Neither does the law accept that anyone gains unreasonable benefits by utilizing "another's state of distress, light-headedness, lack of understanding, inexperience, or the condition of dependence to which he is subject" (Contracts Statute § 31). By its wording, the provision has broad effect; Some may each think they have been frivolous or inexperienced when they have bought useless items on impulse or taken more expensive loans than they can afford. In practice, however, the provision is of little importance. Such situations are rather judged by the reasonableness standard in Contracts Statute § 33 (see just below) or pursuant to § 36.

Contracts contrary to fairness

The provision in Contracts Statute § 33 for Norwegian law has been regarded as an expression of a fairness or loyalty requirement that has a general interest in contract law. The recipient cannot rely on a legal disposition if, because of circumstances which are known or should have been known to the recipient, it would be contrary to fairness and good faith to make the disposition valid.

The circumstances in question may be of several kinds. For example, if the recipient knows that contract is affected by impaired judgment due to intoxication, this may be enough to make it unfair to enforce its application. More likely there are the cases where the parties have different information about the subject of the contract or how favorable the contract is. If the buyer of a shareholding knows that the company has just entered into a large, profitable contract that will result in a significant increase in the value of the shares, and this information is not known in the market, he cannot immediately enter into a contract for purchase at a reasonable price from a buyer who does not know this information. If the

seller must know that the buyer does not know the information at the conclusion of the contract, it may be contrary to reasonableness to make the contract valid. In such a case, it is not sufficient that buyer is not influencing the buyer; It may well be the buyer who initiates the contract. The seller may have to choose between providing the seller with the information (if he can) and refraining from trading.

On the other hand, it is allowed to be proficient. A buyer who follows the industry and feels confident that the shares will increase in value because the company's products will soon be in great demand can enter into a contract without disclosing their conviction to the seller.

Loyalty Requirements

There is a close connection between the Contracts Statute § 33 and the provisions that information failure can lead to a failure (see earlier under § 50, III, 5). In both cases, it is a requirement of loyalty – a requirement that a contracting party must to some extent take into account the counterparty's interests, even when in isolation this is to the detriment of the contracting party itself.

After Contracts Statute § 36 was adopted, § 33 is sometimes referred to as the "small" general clause; it also has a wide reach and is based on an estimate of what fairness requires.

Contracts Statute § 36

We saw in earlier under I, that Contracts Statute § 36 is general enough to also apply to cases where it is unreasonable to make the contract valid due to circumstances before or at the time of contracting. In the same way as coercion, fraud and exchange etc. can be affected according to § 33, both these situations and cases of fraud can again be captured by § 36. This does not mean that § 36 has made the other invalid provisions superfluous. On the contrary, these provisions are helpful in assessing whether it will be unreasonable to apply the contract. If the terms of invalidity under Contracts Statute § 28-31 are fulfilled, the case is also clear under Contracts Statute § 36. And when Contracts Statute § 33 requires a detailed assessment of the reasonableness in which a party will assert a contract which he knew or should have known has come into being under the influence of an incorrect perception of the circumstances, this also provides guidance for the use of § 36. However, under § 36, several other circumstances may lead to breach than those covered by the other grounds of invalidity.

Negligence and delusion caused by the other party

Prior to the adoption of Contracts Statute § 36 was discussion whether § 33 could be used according to analogy where the counterparty did not know or "should have" known that a party was basing on incorrect assumptions but had only been negligent (should know the relationship). Possibly, an analogy could be conceived where the opposing party had in good faith caused the misconception by providing misleading information. According to Contracts Statute § 36, it is not necessary to distinguish in this way – even if the counterparty's negligence has significance for the overall assessment. Depending on the circumstances, there may be such striking features of a disposition that the counterparty should investigate more closely whether the disposer has sufficient information and understands the scope of the disposition. If he does not, the contract can be cancelled. In Rt. 1995 p. 1540 (dissent 4-1), the Supreme Court cancelled the contract where a mother with poor finances had guaranteed a risky mortgage loan (see also Rt. 1984 p. 28 on a contract prior to the adoption of Contracts Statute § 36). When the court of Rt. 2012 p. 1904 resolved the case on the basis of revocation *re integra* (see earlier under § 48, IV), but suggested that Contracts Statute § 36 could have been applied, it had a clear connection with both the conditions of the contract, the subsequent treatment of the contract and the personal characteristics of one party.

In the assessment according to Contracts Statute § 36, as mentioned, it can be assessed in connection with the conclusion of the agreement in combination with other circumstances. In Rt. 2013 p. 388 there were no consumer approval in the contract with the bank, where savings products could be cancelled

solely because of the content, but first voting added: "Another matter is that the balance in the contractual relationship will have an impact on the information that the bank must provide about the products." The contract was cancelled due to incomplete and partly misleading information from the bank, without any further assessment of the bank's negligence. Also, in Rt. 1995, p. 1540, the court emphasized the serious effects the guaranty would have on the mother, in addition to the conditions at the time the contract was signed.

According to Contracts Statute § 36, the conditions at the conclusion of the contract may lead to partial breach or alteration, while the other grounds for invalidity in Contracts Statute Chapter 3 have been construed so that in the event of the entire contract becomes invalid. In Rt. 1993 p. 1497 (dissent 4-1) the contract, on the basis of Contracts Statute § 36, maintained with reduced price in a case where the seller had presented a highly misleading charge for a condominium.

Provisions on duty of disclosure

2. In many areas, the legislation requires a party to deliver a volume of more or less specific information before entering into a contract. This is especially true for contracts between traders and consumers.

The right of withdrawal has detailed data on information that must be provided to the consumer before a contract is entered into at a distance sale or outside the trader's permanent place of business (§ 8 and 28). The withdrawal period does not start until the information has been provided, however, so that it applies to the longest period from delivery (§21) In 2014, a general obligation was introduced to deliver information before entering into most consumer contracts (Contracts Statute §§ 38 (a) and 38 (b)), but the effect of violations of the provisions is not specifically regulated. For example, Financial Contracts Statute also has comprehensive provisions on information that must be provided in marketing and when entering into agreements.

Although it does not follow directly from the provisions on disclosure requirements, breaches of statutory disclosure requirements can be included in the reasonableness assessment according to Contracts Statute § 36. The provisions say something about what information a contracting party can expect to receive (see Rt. 2013 p. 388 on the duty to provide information under Securities Trading Statute).

Dissuasion

In some cases, a party even has a duty to advise a counterparty to enter into a contract. This is the case under Financial Contracts Statute (§ 47 and § 60). Failure to provide such advice may result in the consumer's duties being relaxed as far as is reasonable. Craftsmen's Services Statute § 7 and § 8 and Housing Construction Statute § 8 may not lead to a reduction in the remuneration.

Relationship with the content of the contract

III. 1. Sometimes it follows directly from the law that certain contracts are not binding. We saw at the outset under § 47, II and IV that the law may stipulate a contractual content that the parties cannot depart from, especially in consumer matters. If, for example, a regular housing lease contains a provision that the tenant cannot invoke the provisions on termination protection, this part of the contract is not binding on the tenant. It follows from Tenancy Statute § 1-2.

Law and basic values

When Norwegian Code 5-1-2 states that contracts in violation of the "Law" or "Honorability" need not be maintained, it is an old-fashioned and somewhat limited expression that contracts in violation of basic values are not binding. For example, no one can commit to committing a crime or to enslaving another. The rule also applies in more trivial contexts: For example, one cannot make a binding commitment to follow another's voting instructions in a limited liability company to circumvent a legal

voting restriction (Rt. 1995, p. 46), and a "confidential" contract. to pay an addition to the price which the licensing authorities can later accept in a purchase of property shall not be enforced by the courts (Rt. 2004 p. 1582). A more specific prohibition emerges from Penal Code's Entry into Force Statute § 12 (1): "No Gambling and Betting Obligation arises, and a Recognition of the Debt thus created is non-binding."

Effects

The detailed effects of the parties seeking to achieve something that the law does not allow cannot be determined in general terms. If the "obligation" to contribute to circumventing voting rights as part of a more comprehensive contract is excluded, the rest of the contract cannot be excluded (Rt. 1995, p. 46, dissent 3-2 on this point). The legislation on maximum price regulation – which is not common today – often included provisions that payment in addition to the legal claim could, according to the circumstances, accrue to the public sector (see now Price Policy Statute § 5). Anyone who has paid higher rent than permitted under Tenancy Statute Chapter 4 may claim the excess repayment unless he has substantially contributed to the breach of contract, and the rest of the contract is in any case binding (§ 4-4). We mentioned earlier under § 50, III, 2, a case where a duty to separate and transfer a property lapsed when the authorities would not allow division (Rt. 2006, p. 539), but the Supreme Court emphasized that the solution was not always the same in such situations.

Unreasonable contract terms

3. Contracts Statute § 36 provides, as we have discussed, a basis for cancelling or amending a contract because the content is unreasonable, even without there being anything to postpone at the conclusion of the contract. Previously, there were a lot of individual provisions in the legislation that prohibited unreasonable prices or other contract terms, but many of them were repealed by when Contracts Statute § 36 was adopted. Later, new ones have been added, such as Price Policy Statute § 2, Ground Lease Statute § 11 and Tenancy Statute § 4-1, but such provisions will have little independent significance next Contracts Statute § 36 (see Rt. 2011 p. 1359). Independent significance, on the other hand, gets a decline. Contracts Statute § 38 and Working Environment Statute § 14 A-1, which applies to fairness testing of competition clauses, typically where an employee undertakes not to compete with the employer for a certain period after the employment relationship has ended (see, for example, Rt. 2006 p. 1025).

Contracts Statute § 36 and other statutory provisions

Not every unreasonableness

The Supreme Court has emphasized in several cases with support in the preparations that Contracts Statute § 36 should not affect any unreasonableness, and that it is the fairly clear cases to be covered (see, for example, Rt. 2012 p. 355, Rt. 2012 p. 1926 and Rt. 2013 p. 388).

In the few cases where a claim for breach or change on the basis of unreasonable content has been submitted to the Supreme Court, without there being at the same time special circumstances at the conclusion of the contract, there has been a waiver of rights (Rt. 2013 p. 769 on agreement on "Final" insurance settlement), expectations created by the practice of the contract (Rt. 1991 p. 147 on multiple extensions of a lease) or unfair and fraudulent conduct during the performance of the contract (Rt. 2008 p. 1365). It is also close to resorting to Contracts Statute § 36 if a consumer, outside the regulated cases, has agreed to disclaimers or other restrictions in the breach of the type prohibited by statutory contract types.

Main benefits

If a contract is to be cancelled or amended due to unreasonable content, there is, in principle, any imbalance in the contractual relationship that is being sought. Disclaimers and the like can create

imbalance in a contractual relationship. On the other hand, Contracts Statute § 36 is not normally used to correct what the parties have agreed regarding the main benefits in the contract. Anyone who, with full information about the state of things, buys a wreck of a car, must be allowed it, and similarly if someone freely and with necessary knowledge of market conditions pays a very high price for a dream home. Neither Contracts Statute § 36 nor provisions such as Price Policy Statute § 2, Ground Lease Statute § 11 and Tenancy Statute § 4-1 are intended to entail any form of maximum price regulation (Rt. 1996, p. 407). That both Ground Lease Statute and Tenancy Statute have a framework for what can be agreed on a subsequent change in price is another matter (see earlier under § 50, IV).

EU Directive on unfair contract terms

Norway is bound by the EU Directive (93/13) on unfair terms in consumer contracts. When implementing the directive, the view was that Contracts Statute § 36 gives consumers at least the protection required by the directive, and only a few supplementary provisions were introduced in Contracts Statute § 37. The directive applies to contracts that have not been individually negotiated, that is to say, conditions that have been drawn up in advance and which the consumer has not been able to influence the content of, and the scope of § 37 is limited in the same way.

The central criterion for unfairness under the directive is that the condition leads to a significant imbalance in the parties' obligations and rights under the contract, to the detriment of the consumer (art. 3). The unfairness assessment shall not include the main benefits under the contract, as long as the terms and conditions of these are clearly and understandably defined.

The directive does not allow a breach of a condition to result in changes to other terms in the contract, and for its scope stipulates Contracts Statute § 37 that the consumer may demand that the rest of the contract be binding, if it can remain unchanged. Furthermore, § 37 states that a condition in case of doubt must be interpreted in favor of the consumer. Conditions that occur after the conclusion of the contract should not be able to add significance to the detriment of the consumer; that would also be contrary to the directive.

The directive has an annex in the form of a non-exhaustive "gray list" of conditions that can be considered unreasonable. The list is detailed, but a few pervasive features of the terms are that they contain disclaimers or the right of the trader to decide what is the right fulfillment, or cause the consumer to be bound without the trader being bound, possibly only bound by terms which depends on his will. Thus, such terms are not automatically invalid, but they are at risk unless special reasons indicate otherwise. The gray list may have received some less attention than it was intended in Norwegian law, since it is not included in the text of the law or follows the law as an appendix.

Conditions that occur after the conclusion of the contract

IV. Contracts Statute § 36 provides, as we have seen, that emphasis is placed on "later conditions" in deciding whether it would seem unreasonable to apply a contract. Thus, the provision addresses one of the most complicated and contentious issues in contract law of all times: Should a party be fully bound by the content of the contract even where conditions have unexpectedly changed so that fulfillment becomes more burdensome or the party gains less benefit?

New conditions and unknown existing conditions

The term "later conditions" points to what occurs after the contract is signed, for example an unexpected increase in commodity prices, unexpected weather conditions that make fulfillment more burdensome, or the introduction of a ban on the use of the products covered by the contract. Nevertheless, it is not advisable to try to draw sharp boundaries against what is, in fact, a lack of knowledge of matters that already exist at the time of contract signing.

Exactly the effect of changed circumstances was the basis for the first cases in which the Supreme Court based its decision on Contracts Statute § 36. Inflation had led to the situation when payments for the old land lease agreements that did not allow changes in the lease fee have become almost worthless. The Supreme Court concluded that this was a development the parties had not envisaged when the contracts were signed, and gave the substantive basis that the party fee could be adjusted in accordance with the change in the monetary value (Rt. 1988 p. 276, Rt. 1988 p. 295).

Lacking conditions

In cases where fulfillment proves to be unexpectedly burdensome for a party, the Supreme Court has preferred in some cases to rely on unlawful provisions on so-called defective conditions – provisions that were developed long before Contracts Statute § 36 was adopted. The explanation is preferably that these unlawful provisions provide clearer guidelines for the assessment than the fully open wording in Contracts Statute § 36.

Motivational and visible or typical assumption and overall assessment

The provisions on non-presumptions have been summarized as follows by the Supreme Court (Rt. 2010, p. 1345, Article 63): “For a contract revision to be required under the unlawful provisions on non-presumptions, the prerequisite that has not been fulfilled must have been motivating for the pledge, and the condition must have been visible to the other party or typical of the contractual situation in question. In addition, an overall assessment must be made. Key factors in the overall assessment are who, based on a more complex assessment, should bear the risk of the relevant contract assumption, and the amount of the loss that occurred or will occur due to the unexpected development, cf. Rt. 1999 p. 922 on page 931.”

The case in question involved an unexpectedly high consumption of road salt where a party had undertaken to maintain some roads at the bay for a period of time at its own expense. When the claim did not proceed, neither by statutory provisions nor by Contracts Statute § 36, was related to the fact that some of the change was compensated through the contract, and that otherwise it was followed according to the contract who should bear the consequences of increased salt consumption.

Neither did the requirement for an audit lead to a contractor who discovered that welding of high-strength steel was unexpectedly expensive (Rt. 1999 p. 922). Among other things, the right showed that the difficulties should not have come as a surprise in light of existing professional literature. A power plant had not heard that the introduction of a new fee provided the basis for revision of a contract for the supply of so-called concessionary power to a municipality (Rt. 2000 p. 806), and a ferry company could not demand additional compensation from the state because the traffic was less than expected (Rt. 2014 p. 866). These are just a few examples of numerous cases where claims for contract review due to changed circumstances were not satisfied.

Agreed change access

We saw from the previous section under § 50, IV that extensive or long-term contracts often give right to modifications after the contract is signed. It also happens that the contracts govern the effect of failure on the assumptions that both parties have used (see, for example, Rt. 2010 p. 1345). In such cases, there is little room for contract revision on the basis of Contracts Statute § 36 or unlawful provisions. Sometimes, the purpose of the contract may provide the basis for an interpretation that involves adjusting the remuneration, etc. (Rt. 1991 p. 220).

Hardship clauses

Another form of contract regulation of changed conditions is so-called hardship clauses, which are often included in contracts for long-term benefits between traders. These clauses tend to assume that the parties undertake to negotiate the terms if the changed conditions cause the fulfillment to be

significantly more onerous, or the consideration considerably less worthwhile. If the negotiations do not proceed, the clause may require that the contractual relationship be terminated or that the matter be tried by a court or other dispute settlement body, but this varies.

Relationship with retention and compensation

Prior to § 51, III, we saw that a party's right to maintain the contract and demand fulfillment or remediation is often limited if such fulfillment will entail disproportionate costs and disadvantages for the debtor. Furthermore, we saw that extraordinary barriers to fulfillment could exempt the debtor from the obligation to compensate the creditor's loss due to default (§51, VII). Such exemption provisions are closely related to the provisions on auditing due to changed circumstances. Any revision of the contract may aim for a contractual relationship to continue without a breach of a contract, or the audit may apply to the party's claim for increased remuneration for what has already been properly fulfilled. However, if a requirement for an audit with effect for future fulfillment does not arise, it would normally give a poor correlation if the invoked changed circumstances should exempt liability for breach of conditions that have just been maintained.

Some general provisions on property rights obligations**Introduction**

I. Some provisions on property rights obligations are general and apply irrespective of whether or not they are part of a contractual relationship or. We will present some of these provisions below. For example, a non-contractual obligation that is not based on our ability to bind us (private autonomy) may be the requirement to pay compensation under the provisions on non-contractual compensation (see below under § 63-66). Similar obligations may arise from the infringement of the property of others, intellectual property, etc., by the infringer having to pay reasonable remuneration, compensate for loss incurred or give up a gain obtained by the infringement. Property right claims may also arise on the basis of law and public decisions, which when the person who constructs a road or water and sewerage system may, according to more detailed provisions, demand reimbursement from others who enjoy the benefit (Planning and Building Statute § 18-3). We will not discuss such and other possible grounds for the claim in more detail. Part of the general provisions – for example, about obsolescence – also apply where the claims are based in succession law, family law or public law. However, we will largely keep to questions that arise for claims on property rights (see earlier under § 5 on property rights as a systematic category).

Interest on overdue payments and consequential losses

II. If a claim for monetary payment is not met in time, the creditor suffers a loss of interest, either by missing the return he could have received from the amount or by having to pay interest on borrowed funds. A general obligation to pay interest on delayed payment of money in the area of property rights is laid down in the Interest on overdue payments Statute.

Interest on overdue payments Statute

The starting point for the interest calculation may be a due date fixed in advance, for example, the agreed time for payment of remuneration under a contract. If no due date has been fixed, the interest rate shall run from 30 days after the written demand has been sent, i.e. a request from the creditor to pay. These provisions come from Interest on overdue payments Statute § 2.

The rate of the delay rate is set by the Ministry for every six months. It shall correspond to the monetary policy interest rate from the Bank of Norway with an addition of eight percentage points (Interest on overdue payments Statute § 3(1)). In the fall of 2018, this gives an interest rate of 8.5 per cent annually. If the claim was previously interest-bearing, typically in a loan relationship, the creditor may continue to claim this interest rate instead after maturity (Interest on overdue payments Statute § 3(2)). In exceptional cases, compensation for “interest loss etc. which is not covered by the delay rate (Interest on overdue payments Statute § 3(3)). Compensation for losses other than interest losses and the like may be claimed on other grounds, typically loss due to a contract being terminated due to payment default (see earlier under § 51, VII).

The provisions of Interest on overdue payments Statute § 2 and § 3 cannot be waived by agreement to the detriment of the debtor as a consumer, and for such debt conditions the delay rate can be reduced if the debtor had a reasonable cause for the delay (Interest on overdue payments Statute § 4). Furthermore, the starting point is that the provisions of the law can be waived by agreement. In 2013, however, some restrictive provisions were introduced as a part of the implementation of the EU Directive (2011/7) on combating late payment in trade. Among other things, a framework is set for the payment period that can be agreed where the public authority is a debtor (Interest on overdue payments Statute § 2(b)). Public authorities are secure payers in the sense that they normally have money, but sometimes they take their time. Furthermore, the new provisions mean, among other things, that it should always be

considered unreasonable by Contracts Statute § 36 to exclude interest on late payment in a contract (Interest on overdue payments Statute § 4(a)).

Interest on consequential losses

In some situations, the creditor may suffer interest loss without any late payment, and also without an agreed credit where the parties have set interest rates. Examples may be that the provisional payments made prove to be too high when the claim is finalized and therefore a refund must be made (Rt. 2010 p. 816), or that some have incurred liability for causing another to have lost a deposit (Rt. 2002 p. 71). In such cases, the debtor may, according to the circumstances, have to pay a so-called interest on consequential losses on a non-codified basis, which in effect corrects for a loss of interest. A penny yesterday is something other than a penny today, which, in turn, is nothing but a penny of tomorrow, and that should also be reflected by the legal provisions.

Multiple debtors or creditors

Multiple debtors for the same claim

III. 1. A prospectus may target multiple debtors. If Marte Kirkerud and Peder Ås together bought a boat from Lars Holm, Lars can usually direct the entire claim to one of the two – if he sees himself earning it – and demand the other for the rest as the first does not pay everything. The fact that both are liable for the whole – at the same time as there is only one claim, so that the creditor should not have more than full coverage – we often refer to as joint and several liability (below under 2 and 3). In convictions and the like, the joint and several liability can be expressed by the debtors being liable "one for all and all for one". Exceptionally, several persons have shared liability (or liability pro rata) for the same performance (below under 4). Then the individual is responsible for a specific fraction of the claim. Another unusual option is alternative liability (below 5). Then the creditor has the choice between several debtors, but if he first holds one liable, the other debtors go free – even if it turns out that the selected one cannot settle for all.

Joint and several liability

2. Solidarity liability is the non-codified main rule where several debtors are liable for the same duty of fulfillment. This is the case if several have committed themselves to an agreement jointly, as in the example of the boat purchase, unless otherwise agreed with the creditor. And several who are liable for the same damage "swear one for all and all for one" (Compensation Statute § 5-3(1), see below under § 64, IV). Solidarity liability is also the starting point for the participants in a full liability partnership (Partnerships Statute § 2-4, see below under § 78).

For a creditor, it is reasonable enough to be able to direct the claim to several rather than just one debtor. If Lars Holm has a claim against Marte Kirkerud, he – as we shall see below under § 55 – can, with an assistance of the judicial system, seek cover in any property belonging to Marte Kirkerud. If Peder Ås is jointly and severally liable for the claim, Lars Holm can also apply for cover in any property belonging to Peder.

The fact that the prospect of full coverage typically improves with more debtors than with one is an advantage for the creditor already where the debtors act as side debtors, as in the example of the boat purchase, where the two bought the boat jointly. But the strengthening of coverage opportunities can also be exploited by someone assuming liability for the performance of others without being a side-ranked debtor, by *guaranteeing* the claim. If we change our example so that only Marte is the buyer of the boat, it may be that the landlord Peder still assumes liability for payment of the purchase price, perhaps because Marte would not otherwise have been postponed with payment of the purchase price. When Peder sets up in this way, it can be as a friend service or because Marte pays him for it.

Particularly about warranty liability

3. Guaranty (*kausjon*) means that someone assumes liability for the fulfillment of a performance obligation by others. Guaranty liability is a version of warranty liability (an expression that also covers other situations where some assume liability for the circumstances of others). A distinctive feature of guarantee liability is that the claim against the guarantor normally depends on the claim against the principal debtor (it is accessory), typically in that the guarantor to the creditor can invoke the same objections to fulfillment as the principal debtor can. Furthermore, it is more common for guarantee liability than for side liability that the liability for one debtor (the guarantor) is to a greater or lesser extent subsidiary – i.e., the creditor must in the first instance direct the claim to the principal debtor.

Self-debt guarantee and simple guarantee

Traditionally, there has been a distinction between self-debt guarantee and simple guarantee. The claim against the self-debtor guarantor expires immediately if the creditor has made a claim against the principal debtor that the claim is in default (see Rt. 1993 p. 1053). The simple guarantee in its pure form means that the creditor must first show that there is no more to be obtained from the principal debtor. The notion has been that a guaranty (*kausjon*) is a simple guarantee unless otherwise indicated. Gradually, intermediate forms have become quite common. Financial Contracts Statute § 71(1) and (2), for example, states that a person who has been a guarantor of another's debt to a financial institution may already be required when the institution (creditor) has taken legal action against the principal debtor or outlaw with the principal debtor, and otherwise when bankruptcy is initiated with principal debtor (Paragraph 5). And the entity who has a claim against a full liability partnership must direct its claim to the partnership, and it can only bring the claim against the partnership participants when it has been 14 days without the partnership covering it.

Shared liability

4. An important example of shared liability is given in Owner-tenant Section Statute § 30: "The individual section owner is liable for joint liability and obligations according to his joint fraction." Anyone who has joint claims against the section owners, such as a claim for damages or a claim on the basis of a joint purchase, a joint loan agreement, etc., can only adhere to the individual co-owner for his fraction of the claim, and a co-owner cannot settle in itself, it is no use demanding the absence of the others. Shared liability can also occur in full liability partnerships (see below under § 79).

Alternative liability

5. Alternative liability may be applicable where someone offers to take over the obligations of others against the original debtor being released. If the creditor adheres to the new debtor, he, as we mentioned, cannot change his mind (see as an example Rt. 2008 p. 969 and below under IV).

Recourse

6. Division into joint liability, shared liability and alternative liability and the varieties of liability with regard to dependency and maturity, all apply to the relationship with the creditor. Other issues can arise between the debtors, primarily whether some of them have recourse, i.e. claims against the one or the other where one of the debtors has paid more than what should fall on him. How much each debtor should bear according to the mutual relationship depends on an agreement or other circumstances. The easiest is with the guarantor. Here, the starting point is that the principal debtor's duty is involved, and if the guarantor has covered something, he normally has a corresponding recourse claim against the principal debtor. If two people have bought something together, it is often the case that they will carry half of the purchase price each, and the person who has paid more than this to the creditor can hold the co-buyer responsible for the excess. For recourse between several responsible persons, the distribution

takes place among themselves "taking into account the basis of liability and other conditions" (Compensation Statute § 5-3(2)).

Demand guarantee

Sometimes, the principal debtor should find that the guarantor cannot, as normal, make the principal debtor's objection to the claims of the creditor. The contract can be written to give the guarantor both the right and the obligation to pay when the creditor says "pay". The guarantor has then often condoned full recourse of the principal debtor and believes the principal debtor that the creditor has received more than he was entitled to, the chief debtor himself may seek the money back from the creditor. The guarantees are often referred to as "on-demand guarantee". They place the principal debtor in a deferred position, and according to last sentence of Tenancy Statute § 3-6, such guarantees cannot be accepted in residential rental conditions. Anyone who has guaranteed the fulfillment of the tenant's obligations under the tenancy must find out whether the landlord's claim is justified, otherwise the guarantor may lose his / her regress. Even in business conditions, the Supreme Court has been reluctant to interpret a guarantee as a requirement guarantee (Rt. 2012 p. 1267).

Multiple creditors for the same claim

7. One and the same claim for performance may have multiple creditors. The provisions on such matters are less developed than the provisions on community on the debtor side, and we will not go into them here. In the legal relationship with the debtor, it is primarily questions about who can act on behalf of the creditors, which is important. Companies and others can take out loans by contributing a large number of lenders on standard terms (bond loans), and several banks or similar institutions may join forces to provide loans to a large customer (syndicated loans). In such cases, it is customary for the lender to appoint its own "trustee" to safeguard the lender's interests (see Rt. 2010 p. 402, Rt. 2010 p. 1089, Rt. 2014 p. 577), or that one bank safeguards the interests of the loan syndicate as an "agent". In effect, this means that the lenders must act jointly with the debtor.

Exchange of persons

Transfer of claim for performance

IV. 1. You can usually transfer your rights, but not your duties. The creditor's claim for performance is a right that can normally be passed on to others. This also applies where the right is contingent on a benefit, as is the case on the basis of a contract. In practice, payment is most demanded to others, but in return such transfer is very convenient. Traders often transfer or pledge to a financial institution their claims for payment from customers. In this way, they achieve money coming in earlier, by paying the institution for the claims, or by obtaining a credit with the collateral in the claims.

Claims that cannot be transferred

For some performance claims, the law prohibits transfer by agreement. This applies to, for example, an unpaid claim for pay (Entry into Force Statute § 12(1)) and a claim for repayment of tax or levy (Tax Payment Statute § 10-1(2)). Claims for benefits other than money can be insurmountable because benefits cannot be made regardless of the personal characteristics of the debtor. As a rule, the tenant's right to a rental contract cannot be transferred to others (Tenancy Statute § 8-1), because it is not irrelevant to the landlord who uses the house space and how it is used. And if Marte Kirkerud has undertaken to care for the sick Peder Ås, she need not find that Peder transfers the claim on these services to Lars Holm.

Contract regulations

The parties may have regulated the right to transfer the claim for performance. They can agree that a claim that would otherwise have been transferable should not be. It is just as usual to set up more

detailed conditions for transfer to others, whether the requirement would otherwise have been transferable or not. Then it happens that they also assume that the opposing duties can go over. In that case, we are happy to talk about the transfer of the contract, not just the claim for performance. For example, it is quite common for long-term leases to premises give the tenant a right to transfer the contract. The right to transfer can then be made conditional on the landlord's approval, but preferably so that the approval cannot be refused without justifiable reason.

Impact on debtor

Here, otherwise, it is not possible to transfer the other rights than the one you own (see earlier under § 3, VII). The creditor's transfer of his claim for performance shall not place the debtor in a worse position. The acquirer does not get better right than the disposer. This is stipulated in Promissory Note Statute § 25. For the transfer of claims related to simple debentures, but the provision expresses a rule of general scope. When the acquirer demands fulfillment, the debtor can assert the objections he may have from the relationship to the disposer of the claim. If, for example, the claim for remuneration under a contract has been transferred, the debtor can make a claim against the acquirer – perhaps a financial institution that has taken over the claim – that the remuneration must be reduced because the consideration proved to be defective. On the other hand, the debtor's access to withdraw other claims he may have against the disposer, such as default claims under another contract, is much more limited (Promissory Note Statute § 26, Rt. 1992 p. 504).

We saw in the previous section under § 43 that claims for performance are sometimes linked to documents allowing easier transfer of the claims. This may, for example, apply to money claims that are linked to turnover debt certificates (which is less common in due course), or requirements for the delivery of goods that are linked to a bill of lading or the like. Such attachment of documents may be of importance where competing rights are made to the claim itself (see earlier under § 43), but it may also have consequences for the debtor's position. In such cases we are speaking about the document being negotiable (in the narrow sense of the word).

According to Promissory Note Statute § 15 there is the rule that a person who in good faith is handed over a turnover debt letter may, according to more detailed provisions, object to claims from the debtor, for example the objection that the claim has already been settled, or that the contribution was defective. If Marte Kirkerud borrowed money from Peder Ås and signed a sales debt letter, Peder may hand over the document to Lars Holm. If Lars Holm is in good faith, then Promissory Note Statute § 15 causes Marte to pay Lars even though she had already paid to Peder. Financial Contracts Statute § 55(2) does not allow such documents in a credit relationship between a trader and a credit customer who is a consumer. However, if the document is used, it is Promissory Note Statute that governs the relationship between the acquirer and the credit customer (debtor). Debt bond sales are so unusual today that an acquirer must look very good anyway.

Transfer of performance obligation

2. We mentioned above in Subsection 1 that an agreement on access to transfer a contract often also entails a certain right to transfer the performance obligations to the acquirer. In some cases, the right to get out of the obligations upon transfer is statutory, which when a spouse can take over both the right and the duty after a housing lease by separation or divorce (Tenancy Statute § 8-3). But generally, the transfer of the obligation to pay requires the consent of the creditor.

Occasionally, the parties agree to the transfer of obligations, so-called debt transfer, in connection with the transfer of items or claims for performance. The acquirer can then assume the seller to be liable for claims related to the property, for example, so that Peder Ås takes over Marte Kirkerud's bicycle workshop and promises to settle with all suppliers. The notion of non-codified law is that a creditor can normally claim such a contract with the acquirer – in other words, it is a contract for the benefit of a third party (see earlier under § 50, V). Furthermore, it is the view that the acquirer and the divestor are

alternatively liable to the creditor (see earlier under III) and that the divestor goes free if the creditor chooses to remain with the acquirer. Even more debated is how much it takes before the creditor has chosen. For example, it is not enough that he passively accepts interest on the debt. The notion of unlawful debt transfer provisions is confirmed by the Supreme Court (Rt. 2008, p. 969). A similar solution has been chosen by the legislature when transferring a part to a shipping partnership (Maritime Statute § 113(2)). In addition, the issue is regulated by several nuances in areas that were important for the development of the unlawful provisions, such as for the repayment of mortgage debt (Mortgage Statute § 2-7) and transfer of share in the full liability partnership (Partnerships Statute § 2-30(2) and (3)).

Offsetting

V. A debtor may wish to fulfill his or her obligation in full or in part by deleting or reducing his own claim against the creditor. If Marte Kirkerud owes NOK 1000 to Peder Ås, and at the same time she should have NOK 800 from Peder, it is understandable, if Marte is content to transfer the net of NOK 200. In that case, she has set off a set-off. In most cases, such a method of settlement is the easiest for both parties, and in daily life we are constantly offset without thinking about it. It is only when the debtor wishes to settle this way against the creditor's will, by compulsory set-off, that the legal questions come to the forefront. The claim against the person who wishes to settle by set-off, we shall call the main claim, and the claim which the debtor wishes to settle, we shall call the counter-claim. In the example, Peder's claim against Marte is the main claim, and Marte wants to settle a counterclaim she has against Peder.

Compatible requirements

A condition for compulsory set-off is that the counterclaim applies to a benefit that can be used to properly fulfill the main requirement. If Peder has bought a car from Marte, Marte have to deliver the car; she can't offer Peder to keep the boat she bought from him just before instead, and think that they are even. The requirements must be able to be offset against each other, be computable. Therefore, the set-off is practical primarily for claims of money.

Mutual requirements

As a general rule, it is a condition for set-off that there are requirements between the same people – that the requirements are mutual. When Peder demands settlement from Marte, she cannot counter Peder's will with a claim that Ole Vold has against Peder, nor if Ole agrees to it (Rt. 2006 p. 1361). In case Ole gets to transfer her claim to Marte before she sets off. Reasonably enough, Marte cannot settle a claim she has against anyone other than Peder, but here are some exceptions if Peder has acquired her claim precisely from someone whom Marte will receive money from (Promissory Note Statute § 18 and 26).

Settlement requirements

The third condition for compulsory set-off is that the claims may be required to be settled when set-off occurs. The counterclaim must be past due; Marte cannot offset a requirement that Peder is only obliged to fulfill at a later date. If Marte wishes to carry out set-off before Peder at all has demanded fulfillment of the main requirement, Marte must also have the right to meet the main requirement at the set-off time-release time must have come. After all, it is not always the creditor's duty to receive fulfillment before the appointed time (see earlier under § 50, II, 5).

Special conditions can prevent set-off

Although the general conditions for set-off are fulfilled – the requirements are compatible, reciprocal and settlement-matured – special conditions can nevertheless prevent from compulsory set-off. Limitations in the set-off right can follow laws or unlawful provisions, and in both cases the background is that the creditor for the main claim has a special interest in ordinary settlement. When an employer

cannot immediately settle claims for wages by offsetting claims he has against the employee (Working Environment Statute § 14-15(2)), it is because the employee must live off the salary and not by reducing his debt. Something similar applies where a bank, as a rule, cannot unilaterally reduce a deposit to settle the depositor's debt to the bank (Financial Contracts Statute § 29(1)); the depositor should be able to trust that the deposit is available. And, of course, the bank cannot supply money it receives as part of payment processing, in order to settle the bank's claims against the payer (Financial Contracts Statute § 29(2)).

Disputed claims

However, the fact that the counterclaim is disputed does not preclude compulsory set-off under Norwegian law. However, the debtor makes a mistake and it turns out that he does not have a counterclaim as assumed, the main claim will normally be defaulted. We saw earlier under § 51, VI that for some types of contract there are legal provisions for depositing money where claims are disputed, to prevent the most serious effects of such disagreement.

Offsetting and insolvency

When Marte settles with Peder by set-off, she is actually covered by her claim by one of Peder's assets, namely his claim against Marte (see below under §§ 54-57 on the right of cover). If Peder cannot deal with everyone who will have money from him, the set-off can thus give Marte better coverage than others achieve. Even after bankruptcy is initiated, the right of set-off continues to be a long way (Satisfaction of Claims Statute § 8-1), and when the questions about the terms of compulsory set-off arise before the courts, it is exactly the set-off right in bankruptcy that applies. However, because set-off in bankruptcy as a general rule requires that the general set-off conditions are met, the decisions also provide guidance for these.

Failure to fulfill (*condictio indebiti*)

VI. Sometimes, a person may have expressed a mistaken belief that he was committed to it, or he may have done more than he was committed to. The question then arises whether the performance can be claimed back. The requirement for such a reversal has traditionally been referred to as *condictio indebiti* (inspired by a Roman law litigation basis), and an appropriate Norwegian expression may be the fulfillment of mistakes – the fulfillment has been due to a mistake.

Where the recipient knew or ought to have known that the performance was due to a mistake, he must generally find himself in reversion. The difficult questions arise where the recipient is in good faith. Is the employer entitled to a refund if the employee has been paid too much salary by mistake? Can the insurance company claim the money back if the mortgagees have been paid their part of the insurance, and it turns out that the shipowner himself has sunk the ship?

Some cases are relatively clear. If someone has made a claim without knowing that the claim was obsolete, he cannot usually demand a return; here it may not even be required that the recipient be unfamiliar with the misunderstanding.

Otherwise, it is assumed that "each case must be considered in particular terms and with due regard", as stated in a judgment that has been widely cited (Rt. 1985, p. 290). Basically, the consideration of correct settlement is against the consideration that the recipient should be able to rely on the settlement and align it accordingly. Emphasis can be given, among other things, to the background to which the situation arose (as when the insurer was exposed to fraud), the parties' circumstances in general and the effects of one or the other solution (see, for example, Rt. 1995 p. 1641, Rt. 1997 p. 1029, Rt. 1998, p. 989).

The Supreme Court has based this rule on specific assessment of the individual case also for settlement in some situations that cannot be said to apply without doubt to a settlement in error of an obligation to

a recipient in due diligence, as when someone has paid his debt by abusing someone else's bank account (Rt. 2001 p. 1580), the state has collected money unlawfully (Rt. 2008 p. 738), or the basis for fees paid is subsequently corrected (Rt. 2010 p. 816).

Limitation

Performance claims may become late

VII. A claim for a benefit does not exist for all time, even if it has not been fulfilled. The creditor should not be able to wait unreasonably long to apply the claim, and the debtor must at some point be able to consider himself completed the obligation to pay. As time goes on, it often becomes more difficult to clarify both what should be provided and what has been rendered. Performance claims are normally legal matters that are intended to be wound up.

Limitation period for Claims Statute has general provisions on the limitation of "claim on money or other benefits" (§ 1). It is the claim for performance that is late, not other elements of a legal position. For example, should the buyer's claim under the purchase contract be late, he cannot claim delivery or any remediation or compensation due to default, but he can still withhold his own performance. Property rights or limited rights to property assets (see earlier under § 40) do not normally require benefits from others and are therefore not late. Should a property benefit come into being, such as when an item is stolen, the owner's claim to have it returned is not considered a claim for performance, and the claim does not become late. Boundary cases may occur. For example, the starting point is that the buyer's claim to fulfill a purchase contract may be late, but the seller's claim to return the property because the purchase was invalid due to the seller's lack of legal capacity is not a claim for performance that can be late (Rt. 2012 s. 506).

Special provisions on the statute of limitation can be found elsewhere in the legislation. An example is Maritime Statute § 501 with a number of different limitation periods in maritime conditions.

The limitation period

The limitation period is three years, unless otherwise stipulated (Limitation period for Claims Statute § 2). The law has several special deadlines. For example, the deadline is ten years for repayment of money loans, but still so that claims for payment of interest become late after the usual deadline (Limitation period for Claims Statute § 5, No. 2). A ten-year period also applies where debentures have been issued for the claim, or the claim is registered in a securities register (Limitation period for Claims Statute § 5 No.1). For bank deposits, the deadline is 20 years (Limitation period for Claims Statute § 4).

Starting point for the deadline

The deadline is generally accounted for from the time when the creditor has the earliest right to demand fulfillment (Limitation period for Claims Statute § 3 No. 1). It can be from a time of fulfillment that is defined in advance. If no specific time has been set, the debtor is often obliged to fulfill when the creditor demands it (see earlier under § 50, II). In such cases, the limitation period may already run from the moment the claim arose.

For claims arising from breach of contract, the time limit shall be calculated from the time the breach "occurs" (Limitation period for Claims Statute § 3, No. 2). This rule has proved difficult to interpret (see, for example, Rt. 1998 p. 656, Rt. 2000 p. 679, Rt. 2002 p. 286, Rt. 2006 p. 1705, Rt. 2007 p. 1236). For purchase contracts and for work on movable property or real estate, the general rule seems to be that defaults in the form of shortage "occur" upon delivery, takeover or termination of work, while for breach of contracts for consultancy etc. would like to depend on the further development if any loss occurs. Then it may be that the deadline only starts to run when it can be determined that losses occur.

For claims for non-contractual damages, the time limit is calculated from the day on which the creditor – the injured party – "gained or should have acquired the necessary knowledge of the damage and the person liable" (Limitation period for Claims Statute § 9 No.1). This applies to a maximum period of 20 years from the cessation of the basis of liability or the injurious action, yet so that no time limit applies to some cases of personal injury (Limitation period for Claims Statute § 9 No. 2).

Additional deadline

The deadline according to Limitation period for Claims Statute § 3 applies in principle regardless of whether the creditor knows the claim, which is practical for claims based on default. Here, it is the provisions on the additional deadline that will benefit the creditor. The deadline does not expire until at least one year after the creditor has acquired the necessary knowledge of the claim or the debtor (Limitation period for Claims Statute § 10 no. 1), but the deadline cannot be extended by more than ten years on this basis (Limitation period for Claims Statute § 10 No. 3). In other words, the debtor can be relieved no later than thirteen years after the start of the deadline. However, if the deadline does not expire until the liability can be determined, as has been the basis for consulting contracts, the liability can in principle be very lengthy.

Interruption of deadline

We came to the forefront under § 51, II that the provisions for interrupting the limitation period are stricter than for claims deadlines. The limitation period is usually interrupted by the creditor taking legal action, typically by filing a settlement or summons or by bringing an arbitration case or bringing the claim before special dispute resolution bodies (Limitation period for Claims Statute § 15 and 16). The deadline is also canceled where the creditor demands enforcement or declares the claim in a bankruptcy (Limitation period for Claims Statute § 17 and 18). Another important rule is that the time-frame is canceled if the debtor "expressly or by his conduct" acknowledges his duty. He can do this, among other things, by paying interest on a claim (Limitation period for Claims Statute § 14). Attempts to correct a defect may, in the circumstances, be regarded as an acknowledgment (see statement in Rt. 2013 p. 865), but that the debtor enters into discussions of a default claim is not simply enough to cancel the limitation period (Rt. 1997 p. 920, see also Rt. 2015 p. 678).

Interruption of the limitation period is not even done for everyone. The Statute has more detailed provisions for a new deadline or additional deadline after interruption.

Effect of obsolescence

The effect of the limitation is that the creditor can no longer demand fulfillment (Limitation period for Claims Statute § 24). The creditor can still use the claim for set-off against claims from the same legal relationship (Limitation period for Claims Statute § 26), for example, so that the contractor can set off an otherwise obsolete claim for additional compensation if the developer demands compensation for a defect that was discovered long after the acquisition. Under more detailed provisions, the creditor can also assert a pledge right even after the personal claim against the debtor has been submitted (see below under § 54, II).

Utgitt av Harald Irgens-Jensen

Knophs

.....
OVERSIKT OVER
.....

NORGES RETT

15. UTGAVE

.....
MEDARBEIDERE:

Mads Andenæs · Finn Arnesen · Bjarte Askeland · John Asland · Helga Aune · Inge Lorange
Backer · Henrik Bjørnebye · Kristian Brandt · Anders Bratholm · Karin M. Bruzelius · Hans
Jacob Bull · Arnfinn Bårdsen · Thor Falkanger · Tore Fjærtøft · Eirik Holmøyvik · Erling Johannes
Husabø · Kristian Huser · Frode A. Innjord · Harald Irgens-Jensen · Henning Jakhell · Asbjørn
Kjønstad · Knut Kaasen · Nils Peder Langvand · Birger Stuevold Lassen · Kåre Lilleholt · Tore
Lunde · Peter Lødrup · Hugo P. Matre · Ola Mestad · Nils Nygaard · Ole-Andreas Rognstad ·
Knut S. Selmer · Trond Solvang · Are Stenvik · Tone Sverdrup · Karl Harald Søvig · Jørgen
Aall · Magnus Aarbakke · Gunnar Aasland
.....

UNIVERSITETSFORLAGET

Kontraktsrett og obligasjonsrett

§ 47

Innledning

Området for kontraktsretten og obligasjonsretten

I. I kontraktsretten behandler vi reglene om *gjensidig betingede yteplikter av formuerettslig karakter* – hovedsakelig rettsforhold som gjelder utveksling av varer og tjenester mot vederlag. Eksempler er reglene om kjøp, leie, tilvirkning, utføring av arbeid på fast eiendom eller løøsreting, teletjenester, advokattjenester, pakke-reiser, levering av energi, og mye mer. Det er vanlig å behandle regler både om *stiftelse av ytepliktene* og om *innhold og oppfyllelse av dem* i kontraktsretten.

En rettslig yteplikt har gjerne vært omtalt som en *obligasjon*, og *obligasjonsretten* kan sies å omfatte reglene om innhold og oppfyllelse av alle formuerettslige yteplikter, også yteplikter som ikke er gjensidig betingede eller hviler på kontrakt. På den annen side har det ikke vært vanlig å ta med reglene om stiftelse av yteplikter i obligasjonsretten.

I denne fremstillingen skal vi først og fremst se på reglene om kontrakter, men vi skal ta med noen spørsmål av mer generell obligasjonsrettslig karakter, som reglene om foreldelse av krav. De ytepliktene som omtales, kan gjelde penger eller andre ytelser; vi skal ikke skille ut pengeytelser til egen behandling, slik det nå og da blir gjort.

Yteplikt og krav på ytelse
Debitor og kreditor

En rettslig plikt for en person til å yte noe har sitt motsvar i et krav på ytelse for minst en annen person. Et krav på ytelse blir også ofte omtalt som en *fordring*. Den som har plikt til å yte, omtaler vi som *debitor* (eller skyldner), og den som har krav på ytelse, kaller vi *kreditor* (eller fordringshaver, eventuelt kravshaver). Alt etter som det passer i sammenhengen, ser vi saken fra debtors side og taler om yteplikt eller fra kreditors side og taler om krav på ytelse, men det er selvsagt det samme rettsforholdet det gjelder.

Rettslige krav

De pliktene og kravene vi ser på her, er rettslige (se foran under § 1, II). De kan normalt håndheves gjennom rettsapparatet. I tvisteloven finner vi et forfattet uttrykk for dette, først i § 1-3 første ledd: «Det kan reises sak for domstolene om rettskrav», og deretter i § 19-13 første ledd: «Rettslige avgjørelser som pålegger noen en plikt til å foreta, unnlate eller tåle en handling, kan fullbyrdes etter reglene i tvangsfullbyrdesloven.» Vil for eksempel ikke kjøperen betale kjøpesummen, kan selgeren få en dom som pålegger kjøperen å betale. Denne dommen kan fullbyrdes, typisk ved at ett eller flere av kjøperens formuesgoder blir solgt, og selgeren får betalt av utbyttet (se nærmere nedenfor under § 55).

Innhold av yteplikter

Når vi i det følgende skal se nærmere på yteplikter, holder vi oss stort sett til plikter til å *foreta* en handling eller, om vi vil, *gjøre noe*, som å utføre en tjeneste, levere en vare eller betale penger (positive plikter). En skarp avgrensing mot plikter til å unnlate eller tåle noe (negative plikter) blir det likevel ikke. Hvis en huseier har leid ut en leilighet, kan vi nok si at han må *tåle* at leieren bruker leiligheten, og at han må *unnlate* å foreta noe som forstyrrer leierens bruk, men samtidig har

onsrett

huseieren plikt til å foreta en handling ved å slippe leieren til ved å gi ham nøkkel, og i tillegg skal huseieren gjerne foreta vedlikehold av eiendommen. Vi regner alt dette som utleierens yteplikter etter leiekontrakten.

Kravet på ytelser retter seg normalt mot én eller flere bestemte personer, som kan være fysiske personer, sammenslutninger, stat eller kommune, osv. Rettigheter til bestemte formuesgoder, som vi så på foran under §§ 39–43, gir også grunnlag for krav mot andre personer, men da mot en ubestemt krets – mot «alle» – og hovedsakelig i form av negative plikter. Eieren av en ting har krav på å få ha tingen i fred, og kommer tingen på avveie, kan eieren som regel kreve å få tingen tilbake fra enhver som har fått hånd om den (se om viktige unntak foran under §§ 42 og 43).

Dette skillet mellom rettigheter som kan gjøres gjeldende mot alle, og krav som kan gjøres gjeldende bare mot bestemte personer, ligger til grunn for en inndeling i tinglige og andre rettigheter som vi finner i mange land (se foran under § 5, I og § 40, I). Inndelingen kan være nyttig for oversiktens del, men i norsk rett kan vi – som tidligere nevnt – normalt ikke finne løsningen på rettslige problemer ved å spørre om rettigheten er tinglig eller ikke. Har Marte Kirkerud kjøpt et maleri av Peder Ås, har Peder yteplikter overfor Marte: Han har plikt til å gi fra seg maleriet og kanskje også å frakte det til Marte. Når Peder har oppfylt sin del av avtalen korrekt, gjenstår bare Martes krav overfor enhver på respekt for hennes rett til maleriet; hun har ikke mer å kreve av Peder enn av alle andre. Men skulle Peder komme på å selge maleriet til Ole Vold før det var levert til Marte, hjelper det oss ikke å spørre om Marte hadde oppnådd en tinglig rett før Peder solgte til Ole. Det ville bare bli et navn på det resultatet vi fant på grunnlag av reglene om godtroervert (se foran under § 43, II).

I norsk rett blir ordene «kontrakt» og «avtale» langt på vei benyttet om hverandre med samme betydning. Likevel kan vi nok si at avtale er det mest generelle uttrykket. Kontrakt peker oftest mot rettsforhold på formuerettens område (se foran under § 5, III og § 39, I om formueretten). Det ville være uvant å omtale for eksempel avtaler om formuesordningen i ekteskap eller avtaler om foreldreansvar som kontrakter. I det følgende skal vi i stor utstrekning bruke uttrykket kontrakt i omtalen av formuerettslige gjensidige yteplikter, men uttrykket avtale vil også forekomme ofte, særlig som verb, som når vi spør hva kontraktspartene har «avtalt».

Vi så foran under § 4, III at borgerne som hovedregel kan stifte, endre, bevare eller avvikle rettsforhold på egen hånd, med andre ord at de kan skape rettslige plikter for seg selv. Pliktene kan være ensidige. Har en rik tante lovet at nevøen skal motta 100 000 kroner som gave, får hun stå ved det, og nevøen kan om nødvendig trekke den gavmilde slektningen for domstolene for å gjennomføre kravet. Undertiden lar vi uttrykket kontrakt (eller avtale) omfatte også slike løfter om ensidige yteplikter, men det typiske for kontrakter er, som vi allerede har antydnet, at minst to parter tar på seg *gjensidig betingede* plikter. At pliktene er gjensidig betingede, innebærer at plikten for den ene til å yte forutsetter at den eller de andre har en motstående yteplikt. Huseieren påtar seg å stille leiligheten til disposisjon mot at leieren påtar seg å betale leie, og verkstedet forplikter seg til å reparere bilen, men bare under den betingelsen at bileieren forplikter seg til å betale for deler og arbeid. Likheten mellom løfter om ensidige yteplikter og kontraktene ligger i at begge bygger på den enkeltes evne til å forplikte seg rettslig.

Krav mot en eller flere bestemte personer

Kontrakter og andre avtaler

Løfte og kontrakt

*Kontrakter
om utveksling
av varer og
tjenester
Andre kontrakter*

Vi har allerede nevnt at kontraktsretten hovedsakelig omhandler kontrakter om utveksling av varer og tjenester mot vederlag. Likevel finnes det viktige kontrakter, også på formuerettens område, med en annen karakter. I sammenslutninger spiller kontrakter en betydelig rolle, både som grunnlag for sammenslutningen (selskapsavtaler) og mer spesielt som regulering av forholdet mellom alle eller enkelte av deltakerne i sammenslutningen (for eksempel såkalte aksjonæravtaler). Slike rettsforhold behandles oftest i sammenslutningsretten, men generelle kontraktsrettslige regler gjelder også her. Så finnes det andre avtaler på formuerettens område som regulerer rettsforholdet mellom partene uten at det er egentlig er tale om ytelser fra den ene eller andre siden. Et eksempel kan være en avtale som fastlegger en omtvistet grense mellom to eiendommer. Arbeidskontrakten (ansettelsesforholdet) går ut på at arbeidstakeren stiller sin arbeidskraft til disposisjon for arbeidsgiveren. Her gjelder det klart nok utveksling av ytelser, selv om arbeidskraften normalt ikke omtales som en vare eller tjeneste. Arbeidskontrakten byr likevel på såpass mange særtrekk at det er vanlig å omtale den sammen med øvrige arbeidsrettslige regler (se nedenfor under § 85–90).

*Rettsreglene i
kontraktsretten
og obligasjons-
retten*

II. Rettsreglene om yteplikter er eldgamle. Vi finner dem så langt tilbake i tid som vi har historiske kilder, og behovet for å kunne holde personer til sine løfter om å yte noe, må ha meldt seg på et tidlig stadium i alle samfunn. I Norge var likevel *lovgivningen* om kontrakter og andre yteplikter nokså sparsom og tilfeldig frem til begynnelsen av nittenhundretallet. De nordiske landene fikk aldri samlede kodifikasjoner av privatretten – sivillovbøker – slik det er vanlig på kontinentet. Kontraktsretten og obligasjonsretten hvilte i hovedsak på etablert praksis og rettsoppfatninger, og slik ulovfestet rett er fortsatt viktig på dette området.

*Kontraktstyper
og generelle
regler*

Rettsreglene ser ut til å ha utviklet seg først for enkelte *typer* av kontrakter, det vil si grupper av kontrakter med fellestrekk, mest basert på karakteren av hovedytelsen. Reglene om kjøp – overføring av eiendomsrett til og levering av løsøreting mot vederlag – kom tidlig. Det samme gjorde kontrakter om overføring av eiendomsrett til fast eiendom og dessuten om stiftelse av bruksrettigheter og andre begrensede rettigheter til ting (se foran under § 40 om slike rettigheter), i tillegg til noen andre kontraktstyper. Generelle regler for alle kontrakter og yteplikter synes å ha vært utviklet senere. Ikke minst ble slike generelle regler viktige i de kontinentale sivillovbøkene.

*Lovregulering
av kontrakts-
typer*

I de nordiske landene dannet kjøpslovene fra begynnelsen av nittenhundretallet et mønster for hvordan en enkelt kontraktstype kunne lovreguleres i detalj. Viktig for handelslivet var også reguleringen av agentkontrakter m.m. i kommisjonsloven. Noe senere kom blant annet regulering av forsikringskontrakter og av husleiekontrakter og i noen utstrekning også arbeidskontrakter. I Norge ble en ny kjøpslov (1988) utgangspunktet for en rekke lover om andre kontraktstyper, langt på vei bygd over samme struktur som kjøpsloven, for eksempel håndverkertjenesteloven, boligoppføringsloven, avhendingsloven og husleieloven (som avløste en eldre husleielov) og i noen grad pakkereiseloven. Reglene om forbrukerkjøp ble senere skilt ut fra kjøpsloven og finnes nå i en egen forbrukerkjøpslov. Regler for kontrakter om bankinnskudd, betaling, lån og kausjon går frem av finansavtaleloven. Som eksempler på regulering av andre kontraktstyper kan nevnes sjølovens regler om transportavtaler, veifraktavtaleloven, forpaktingsloven og tomtefesteloven.

omhandler kontrakter om finnes det viktige kontrakter. I sammenslutninger lag for sammenslutningen forholdet mellom alle eller el såkalte aksjonæravtaler). retten, men generelle kon- tre avtaler på formuerettens ten at det er egentlig er tale el kan være en avtale som . Arbeidskontrakten (anset- arbeidskraft til disposisjon ing av ytelser, selv om ar- tjeneste. Arbeidskontrakten å omtale den sammen med 90).

dem så langt tilbake i tid olde personer til sine løfter i alle samfunn. I Norge var r nokså sparsom og tilfeldig e landene fikk aldri samlede let er vanlig på kontinentet. på etablert praksis og retts- å dette området.

celte typer av kontrakter, det ert på karakteren av hovedy- til og levering av løsøreting kter om overføring av eien- iv bruksrettigheter og andre m slike rettigheter), i tillegg alle kontrakter og yteplikter generelle regler viktige i de

nnelsen av nittenhundretallet e lovreguleres i detalj. Viktig trakter m.m. i kommisjons- ikringskontrakter og av hus- ontrakter. I Norge ble en ny n andre kontraktstyper, langt eksempel håndverkertjenes- husleieloven (som avløste en eglene om forbrukerkjøp ble forbrukerkjøpslov. Regler for n går frem av finansavtalelo- tstyper kan nevnes sjølovens paktingsloven og tomtefeste-

Også mer generelle spørsmål om yteplikter ble etter hvert lovregulert; vi taler undertiden om «horisontal» regulering, til forskjell fra den «vertikale» regulering av kontraktstyper. En lov om foreldelse av fordringer (1896) er senere avløst av foreldelsesloven. Avtaleloven har regler om kontraktsinngåelse, om ugyldige kontrakter og om kontraktsinngåelse ved representant (fullmektig). Spredte bestemmelser om renter ved forsinket betaling ble samlet og videreutviklet i forsinkelsesrenteloven. Viktige regler om overføring av krav på ytelse går frem av gjeldsbrevloven.

Lovgivningen kan ikke gi svar på alle spørsmål som oppstår i tilknytning til kontrakter og andre yteplikter. Reguleringen av kontraktstyper er ikke heldekkende. Kontrakter om for eksempel hårklipp er ikke regulert i en egen lov, og det samme gjelder for kontrakter om mobilabonnement og lignende teletjenester og kontrakter om bygging av en oljeplattform eller en bro. Men også for de kontraktene som er lovregulert, for eksempel kjøpekontrakter, kan det oppstå spørsmål som ikke er omfattet av reguleringen. Da er det ofte nærliggende med en analogi (se foran under § 2, II) fra lover om andre kontraktstyper, både fordi løsningen tidligere har vært ansett som heldig, og fordi det er ønskelig med konsekvens i rettsreglene. Rettspraksis, kontraktspraksis og etablerte rettsoppfatninger kan også gi veiledning, og det gamle uttrykket «sedvanerett» (se foran under § 2, VI) vaker fremdeles nå og da (se for eksempel Rt. 2013 s. 129). Høyesterett viser noen ganger til «alminnelige rettsgrunnsetninger» (for eksempel Rt. 1998 s. 1510), «alminnelige obligasjonsrettslige prinsipper» (for eksempel Rt. 1999 s. 408, Rt. 2006 s. 522, Rt. 2011 s. 1768) og lignende, uten at det alltid sies så mye om hvor disse reglene kan finnes (se også foran under § 2, VI). Ofte er det nok hensynet til konsekvens og sammenheng som gjør utslaget.

Oppgaven i kontraktsretten og obligasjonsretten er ikke i første rekke å finne frem til regler som skal gjelde for større eller mindre grupper av spørsmål som ikke er lovregulerte. Så varierte som tilfellene er, ville det være nokså fåfengt. Målet bør heller være å gjøre seg kjent med de løsninger som er valgt i lovgivning, rettspraksis og kontraktspraksis, og med de hensyn og interesser som gjør seg gjeldende, for på den måten å bli i stand til å føre gode og forstandige resonnementer når standpunkt skal tas til rettsspørsmål på området.

Til vanlig står det oss ikke fritt om vi vil følge lovens bud eller ikke, men i kontraktsretten er det litt mer sammensatt. Store deler av kontraktslovgivningen gjelder bare så langt partene ikke har avtalt noe annet. For eksempel kan partene i et eiendomskjøp fritt avtale når kjøperen skal overta eiendommen, men har de ikke avtalt noe om det, har lovgiveren bestemt at kjøperen har krav på å overta eiendommen ved tredje månedsskifte etter at kjøpekontrakten ble bindende (avhendingsloven § 2-3 annet punktum). Slike fravikelige (*deklaratoriske*) regler tjener til å utfylle en ufullstendig kontrakt og tillater at partene kan slippe å regulere alle sider av kontraktsforholdet. Reglene er dessuten klargjørende der partene rett og slett ikke har tenkt på spørsmålet. I noen grad har de fravikelige reglene en viss gjennomslagskraft også der partene nok kan ha ønsket å fravike loven, men kanskje ikke har gjort det tilstrekkelig tydelig.

Noen lovregler om kontraktsinnholdet kan ikke fravikes, eventuelt kan de ikke fravikes til skade for en av partene – den parten som lovregelen skal beskytte. Slike ufravikelige (*preseptoriske*) lovregler er mest vanlige for kontrakter mellom forbrukere og næringsdrivende; for eksempel kan mange av reglene i forbruker-

*Lovregulering
av yteplikter
generelt*

*Ulovfestede
generelle regler*

*Oppgaven i
kontraktsretten
og obligasjons-
retten*

*Fravikelig og
ufravikelig lov-
regulering*

kjøpsloven ikke fravikes til skade for kjøperen. Forbrukerkontrakter skal vi si litt mer om nedenfor under IV.

Internasjonal påvirkning

Kontraktsretten og obligasjonsretten har i lange tider vært påvirket av andre lands rett og delvis også av internasjonale avtaler som har pålagt statene å ha regler av et bestemt innhold. Ett av de viktigste eksemplene på det siste er FNs konvensjon om internasjonale løssørekjøp fra 1980 (CISG). Konvensjonen skal sikre at kjøpekontrakter som har tilknytning til flere land, mest mulig skal reguleres av de samme reglene, uavhengig av hvor saken blir reist, og hvilket lands lovvalgsregler som gjelder (se nedenfor under § 119 om jurisdiksjon og lovvalg). I Norge ble konvensjonen lagt til grunn som modell for kjøpsloven og dermed indirekte for flere andre kontraktslover.

EU-retten

Internasjonal påvirkning gjør seg gjeldende også i form av standardiserte kontraktsvilkår eller typiske klausuler som brukes i mange større kontrakter over landegrensene (se nedenfor under III om standardiserte vilkår). Ofte er disse vilkårene basert på amerikansk eller engelsk rett, og hvis de trekkes inn i kontrakter som ellers er regulert av norsk rett, kan det føre til enkelte tolkningsproblemer.

I dag er det EU-retten som – via EØS-avtalen – øver størst internasjonal innvirkning på norsk kontraktsrett (se foran under §§ 14–17 om EU- og EØS-retten). I første rekke er det kontrakter mellom forbrukere og næringsdrivende som er regulert gjennom EU-direktiver. Forbrukerkjøpsloven er sterkt preget av forbrukerkjøpsdirektivet (1999/44), og forbrukerkredittdirektivet (2008/48) førte til endringer av finansavtaleloven, for å nevne et par eksempler. I den senere tiden har EU-kommisjonen arbeidet med forslag til regulering av forbrukeravtaler i en digital verden.

Prinsipper og modellregler

I løpet av de siste par tiårene er det lagt frem flere tekster med prinsipper og modellregler for kontraktsretten. De mest kjente er *Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, *Principles of European Contract Law* og *Draft Common Frame of Reference*. Grupper av – hovedsakelig – universitetsjurister står bak, og noen av tekstene inneholder utførlige opplysninger om nasjonal kontraktsrett. Prinsippene og modellreglene er ment å tjene dels som nøytrale regler som partene kan vise til i kontrakter med tilknytning til flere land, dels som grunnlag for nasjonal lovgivning og internasjonal regulering. I noen grad har dette slått til. For eksempel var modellreglene en inspirasjonskilde for flere bestemmelser da kontraktsretten og obligasjonsretten i den franske sivillovboken ble omfattende reformert i 2016. Noen bindende kraft har ikke prinsippene og modellreglene, og betydningen av dem ved løsning av rettsspørsmål i norsk rett er begrenset. Men i vurderingen av hvilke løsninger som er de beste og tjenligste, er det tillatt å la seg inspirere også av tekster som disse, og det har hendt at Høyesterett har benyttet dem på den måten (Rt. 2014 s. 100).

Standardiserte kontraktsvilkår

III. Partene tar ofte utgangspunkt i standardiserte kontraktsvilkår når de nærmere skal regulere kontraktsforholdet. Det kan være omfattende sett av vilkår som dekker det meste av spørsmål som kan tenkes å dukke opp i kontraktsforholdet, eller det kan være enkeltklausuler som går igjen i mange kontrakter. Noen ganger er det også tale om mer enkle formularer som gjerne blir fylt ut av partene ved kontraktsinngåelsen.

Omforente standardvilkår

På noen områder har bransjeorganisasjoner og andre representanter for typiske partsinteresser, eventuelt organisasjoner med en mer nøytral rolle, utarbeidet om-

kontrakter skal vi si litt

ært påvirket av andre
lagt statene å ha regler
t siste er FNs konven-
sjonen skal sikre at
ig skal reguleres av de
et lands lovvalgsregler
lovvalg). I Norge ble
dermed indirekte for

av standardiserte kon-
re kontrakter over lan-
). Ofte er disse vilkåre-
es inn i kontrakter som
ingsproblemer.

tørst internasjonal inn-
m EU- og EØS-retten).
æringsdrivende som er
sterkt preget av forbru-
et (2008/48) førte til
pler. I den senere tiden
av forbrukeravtaler i en

ster med prinsipper og
roit *Principles of Inter-
Contract Law* og *Draft*
- universitetsjurister står
r om nasjonal kontrakts-
om nøytrale regler som
land, dels som grunnlag
n grad har dette slått til.
r flere bestemmelser da
vnboken ble omfattende
ne og modellreglene, og
rett er begrenset. Men i
gste, er det tillatt å la seg
Høyesterett har benyttet

iktsvilkår når de nærme-
tende sett av vilkår som
opp i kontraktsforholdet,
kontrakter. Noen ganger
lir fylt ut av partene ved

representanter for typiske
ytral rolle, utarbeidet om-

forente standardvilkår for bestemte kontraktstyper. For entreprisekontrakter har standardvilkår utarbeidet i regi av Standard Norge spilt en betydelig rolle gjennom lang tid, som for eksempel «NS 8405: 2008 Norsk bygge og anleggskontrakt». For fabrikkasjonskontrakter innen petroleumsvirksomheten finnes lignende omforente vilkår (se nedenfor under § 69). For internasjonale kjøp har International Chamber of Commerce (ICC) utarbeidet flere generasjoner av «Incoterms», der partene kan velge mellom en rekke standardklausuler. Og det finnes mange andre på de forskjellige kontraktsområder. Flere av de omforente vilkårene har tilgjengelige forarbeider, og vilkårene kan være studert i kommentarutgaver og annen faglitteratur.

Andre standardiserte vilkår kan være utarbeidet av det enkelte foretak eller av interesseorganisasjoner for en gruppe næringsdrivende. Her kan det forekomme at vilkårene er mindre balanserte og i første rekke skal sikre den ene partens interesser.

Standardvilkår regulerer ikke et kontraktsforhold uten at vilkårene er gjort til en del av kontrakten, enten ved at de er tatt inn i kontraktsdokumenter, eller ved at det i det minste er henvist til dem. Enkelte av standardvilkårene, særlig omforente vilkår som blir brukt mye, kan likevel få en viss betydning for kontraktsforhold der de ikke innlemmet eller vist til. Noen av vilkårene kan ta sikte på å sammenfatte det som forfatterne oppfatter som ulovfestede regler. Har enkelte vilkår vært mye brukt, kan de etter hvert bli ansett som uttrykk for etablert kontraktspraksis og rettsoppfatning (se for eksempel Rt. 2013 s. 129 om bransjevilkår som «sedvane-rett»). Og i ethvert fall kan det legges vekt på at et vilkår har stått sin prøve og blir regnet som tjenlig av partene på området.

I det enkelte kontraktsforhold er gjerne det interessante spørsmålet om vilkårene er individuelt forhandlet eller ikke. At vilkårene ikke er individuelt forhandlet, kan skje både for standardiserte vilkår og vilkår som den enkelte part bringer inn. Slike vilkår byr på noen gjennomgående spørsmål. Det ene gjelder hvilke krav som skal stilles for at et vilkår skal anses som *vedtatt* av motparten, med andre hva som skal til for at vilkåret blir en del av kontraktsinnholdet. For eksempel kan det være at en ansvarsbegrensning som ikke har vært omtalt i kontraktsforhandlingene, og som bare er inntatt i sluttседler som følger fraktbrevene, ikke er vedtatt av kjøperen (Rt. 2004 s. 675). Andre spørsmål gjelder *tolkningen*. For vilkår som ikke er individuelt forhandlet, kan det ofte være grunn til å la tolkningstvil gå ut over den parten som har presentert dem (se nedenfor under § 49, III). Og slike vilkår kan måtte vurderes ekstra nøye når spørsmålet er om det vil virke *urimelig* å gjøre kontrakten gjeldende. Se også nedenfor under IV og § 52 om forbrukerkontrakter og vilkår som ikke er individuelt forhandlet.

IV. Lovgiveren har lenge søkt å beskytte typisk svake parter i kontraktsforhold. For eksempel ble det innført både maksimalprisregulering og oppsigelsesvern for husleieforhold da tidene ble vanskelige under første verdenskrig, og tilsvarende ble det tidlig innført restriktive regler om oppsigelse av arbeidskontrakter. Fra 1970-tallet har dette vernet for den typisk svakere parten blitt sterkt utvidet og har vært knyttet til rollen som *forbruker*. Den vanlige definisjonen av forbruker i dag omfatter fysiske personer som ikke hovedsakelig handler som ledd i næringsvirksomhet. De fleste reglene om forbrukerkontrakter gjelder der forbrukere inngår kontrakter med næringsdrivende. Reguleringen går gjennomgående ut på at bestemte regler i loven ikke kan fravikes til skade for forbrukeren (se foran under

*Ensidige utar-
beidede stan-
dardvilkår*

*Standardvilkår
og ulovfestede
regler*

*Vilkår som ikke
er individuelt
forhandlet*

*Forbruker-
kontrakter*

- II om fravikelig og ufravikelig lovregulering). I dag er store deler av lovgivningen om forbrukerkontrakter sterkt påvirket av EU-retten, som vi var inne på.
- Begrunnelsen** Begrunnelsen for regler som skal verne forbrukeren, er dels at forbrukeren har mindre informasjon om ytelsen og markedet enn den næringsdrivende har, dels at forbrukeren ikke har de samme ressurser og den samme forhandlingsstyrke, og derfor ofte må godta de vilkår den næringsdrivende tilbyr.
- Rekkevidden** Gjennomgående kan partene avtale hva de vil om den næringsdrivendes ytelse (varen eller tjenesten) og prisen for den, mens de ufravikelige reglene mest knytter seg til informasjonsplikter og til følger av mislighold fra den ene eller annen av partene. Unntaksvis setter loven rammer også for hva som kan avtales om ytelse eller pris, som når håndverkertjenesteloven ikke godtar avtale om at tjenesten ikke behøver oppfylle lovbestemte sikkerhetskrav (§ 6). Enkelte lovbestemmelser forbyr i generelle vendinger urimelig pris eller urimelige kontraktsvilkår; den viktigste av disse er avtaleloven § 36. Slike bestemmelser får ikke så stor betydning som rammer for hva som kan avtales om hovedytelsene i kontraktsforholdet, så lenge forbrukeren får korrekt, nødvendig og ikke minst forståelig informasjon (se nærmere nedenfor under § 52).
- Kontraktsinn-
gåelse** Forbrukeren har ofte vern alt i forbindelse med kontraktsinngåelsen. Det kan gjelde krav om skriftform som skal tjene til å få forbrukeren til å tenke seg om før han binder seg (for eksempel finansavtaleloven § 48). Vel så viktig er regler som gir forbrukeren en rett til å trekke seg fra kontrakten innen bestemte frister etter inngåelsen, særlig for kontrakter som blir inngått utenfor den næringsdrivendes faste forretningssted eller ved fjernsalg, typisk handel over nettet (se angrerettloven og nedenfor under § 48, IV).
- Opplysninger
før kontrakts-
inngåelse** Angrerettloven har detaljerte regler om opplysninger som skal gis forbrukeren før og i forbindelse med kontraktsinngåelsen. I 2014 ble det, som gjennomføring av et nytt EU-direktiv om forbrukerrettigheter (2011/83), innført regler om en slik opplysningsplikt – ofte omtalt som *prekontraktuell opplysningsplikt* – som skal gjelde for de aller fleste kontrakter mellom næringsdrivende og forbrukere (avtaleloven §§ 38 a og 38 b). Brudd på opplysningsplikten får likevel ikke uten videre betydning for en kontrakt som måtte bli inngått (se nærmere nedenfor under § 52, II, 2).
- Vilkår som ikke
er individuelt
forhandlet** Kontraktsvilkår som ikke er individuelt forhandlet, er særlig vanlige i kontrakter mellom næringsdrivende og forbrukere. Her blir det gjerne inngått en stor mengde kontrakter av samme slag, og hver enkelt kontrakt kan angå såpass beskjedne verdier at de ikke ville svare seg med individuelle forhandlinger. Forbrukeren er også ofte i den situasjonen at han må godta de vilkår han bli budt, om han i det hele tatt skal få varen eller tjenesten. EU-direktivet om urimelige vilkår i forbrukerkontrakter omfatter nettopp vilkår som ikke er individuelt forhandlet. I norsk rett er direktivet ansett gjennomført ved avtaleloven § 36, med noen tilleggsregler i § 37 (se nedenfor under § 52).
- Annen
forbruker-
vernlovgivning** Reguleringen av forbrukerkontrakter må ses i sammenheng med annen lovgivning som skal verne forbrukerne. Markedsføringsloven har blant annet regler som forbyr urimelig handelspraksis overfor forbrukere, og loven gir også forbrukermyndighetene adgang til å forbyr urimelige avtalevilkår (se nedenfor under § 95). Produktkontrollloven skal forebygge skader fra farlige produkter og tjenester (se nedenfor under § 101, II), og produktansvarsloven gir grunnlag for erstatningskrav hvis skade er oppstått (se nedenfor under § 66, IV). Ehandelsloven har regler om

del av lovgivningen var inne på. dels at forbrukeren har gidsdrivende har, dels at orhandlingsstyrke, og

eringsdrivendes ytelse og reglene mest knytter len ene eller annen av kan avtales om ytelse le om at tjenesten ikke e lovbestemmelser for- ntraktstvilkår; den vik- ikke så stor betydning kontraktsforholdet, så ståelig informasjon (se

ksinngåelsen. Det kan n til å tenke seg om før så viktig er regler som n bestemte frister etter r den næringsdrivendes ver nettet (se angrerett-

om skal gis forbrukeren det, som gjennomføring innført regler om en slik ysningsplikt – som skal le og forbrukere (avtale- likevel ikke uten videre ere nedenfor under § 52,

erlig vanlige i kontrakter e inngått en stor mengde gå såpass beskjedne ver- ger. Forbrukeren er også idt, om han i det hele tatt e vilkår i forbrukerkon- orhandlet. I norsk rett er noen tilleggsregler i § 37

heng med annen lovgiv- ar blant annet regler som oven gir også forbruker- (se nedenfor under § 95). rodukter og tjenester (se unnlag for erstatningskrav andelsloven har regler om

opplysninger som skal gis ved handel over internett m.m. Etter matloven skal det føres tilsyn med næringsmidler. Disse og lignende lover håndheves av det offent- lige, og brudd på bestemmelsene har ikke uten videre konsekvenser for pliktene etter en kontrakt, heller ikke der den aktuelle bestemmelsen er gitt for å beskytte forbrukere.

§ 48

Kontraktsinngåelse

I. Formelt kunne man si at adgangen til å binde seg selv ved kontrakt er noe som følger av lovgivningen. Av de gamle bestemmelsene i Norske Lov 5-1-1 og 5-1-2 fremgår det at løfter og kontrakter skal holdes. Det er likevel noe forkjørt å si at vi kan binde oss fordi det er bestemt i loven; den evnen ville vi ha i alle fall. Men når det i Norske Lov 5-1-2 heter at kontrakter skal holdes hvis de ikke er «imod Loven, eller Ærbarhed», kan det tjene som en påminnelse om at evnen til å binde seg – *privatautonomien* – ikke er uten grenser, og at disse grensene ikke minst trekkes opp i lovgivningen.

Flere grupper av regler trekker opp rammene for hvilke private disposisjoner som kan gjøres gjeldende mot den som har disponert. For det første må den som vil binde seg, ha *rettslig handleevne*, hovedsakelig slik at han må ha nådd en viss alder og for øvrig være i stand til å skjønne hva han er med på (nedenfor under IV). For det andre må disposisjonen ha kommet til uttrykk på en måte som rettsordenen godtar; det er krav som stilles til *kontraktsinngåelsen*. Og for det tredje kan det være tale om plikter med et *innhold* som ikke godtas; enkelte plikter er forbudt ved lov eller strider mot grunnleggende verdier. Kravene til kontraktsinngåelsen og til innholdet henger igjen nær sammen med regler om revisjon av kontrakter på grunn av endrede forhold, og vi behandler alle disse gruppene nedenfor under § 52.

En formuerettslig yteplikt kan være ensidig i den forstand at yteplikten ikke er betinget av at en annen person har motstående plikter. Et gaveløfte kan være rent ensidig, ikke engang betinget av at mottakeren aksepterer løftet. Et gaveløftet be- tinget av aksept, vil den andre parten ved å akseptere løftet normalt ha påtatt seg en plikt til å ta imot gaven. Da er det brakt inn et element av gjensidighet som tilsier at vi like gjerne kan tale om en *gavekontrakt*. Uten aksepten kan mottakeren alltid avslå en gave; han kan nekte å ta imot gaven og eventuelt returnere det overførte, for eksempel det som måtte være godskrevet en bankkonto. Og avslag kan være betimelig; det kan gjelde for flere enn de gamle grekere at man skal se opp når de kommer med gaver (se straffeloven §§ 387–389, om korrupsjon m.m.).

De ensidige løftene er ikke så praktiske i sin rene form, men de illustrerer hvor- dan også *kontrakter* er basert på at hver av partene har forpliktet seg gjennom et løfte. Ensidige løfter er etter norsk rett som regel bindende uten formelle krav (men se foran under § 20, IX om gaver mellom ektefeller og § 32, VI om døds- gaver), og vi finner ingen parallell til for eksempel regelen i engelsk rett om at det prinsipielt kreves en motytelse for at formfrie løfter skal være bindende.

Kontrakt krever, som vi nevnte foran under § 47, I, at minst to parter har påtatt seg *gjensidig betingede yteplikter*. Den enkelte part er bare bundet av sitt løfte hvis også den eller de andre personene har bundet seg til den forutsatte motytelsen.

Begrunnelsen for at det ensidige løftet er bindende for avgiveren, ligger dypest

Løfte og kontrakt

Private kan binde seg

Rammene for privatauto- nomien

Det ensidige løftet

Kontrakten

Viljen

sett i at avgiveren *vil* binde seg. Tilsvarende forutsetter kontrakten at partene er *enige* om å binde seg, med andre ord at dette er noe de *vil*. Betydningen av et slikt viljeelement for den bindende kraften av løftet eller kontrakten har variert gjennom tidene og mellom de ulike rettstradisjonene, men noen grunntrekk går igjen. Skulle løftegivere generelt slippe fri fra sin plikt ved i ettertid å vise at de egentlig ikke mente det de sa, ville det være ødeleggende for tilliten til kontrakter. Avgjørende må normalt være om adressaten *med rette kunne oppfatte* det som ble sagt og gjort, som et uttrykk for avgiverens vilje til å binde seg. Så får det heller være at mangelen på en underliggende vilje kan ha større gjennomslagskraft i enkelte situasjoner, som ved enkelte gaveløfter og løfter som er motivert av sinnssykdom (se nedenfor under VI). Vi ser at viljeelementet ikke er borte selv om vi på dette viset ser saken fra mottakerens side; det er nettopp en *vilje* til å binde seg utsagnet eller handlingen skal kunne oppfattes å gi uttrykk for. Slik sett er ordet *viljeserklæring*, som benyttes i avtaleloven, treffende nok: Det peker mot noe ytre som synes å uttrykke avgiverens vilje til å binde seg rettslig.

*Klart og bestemt
innhold*

Skal løftet gi grunnlag for en yteplikt, må det i tillegg til i det ytre å uttrykke en vilje til å binde avgiveren rettslig, også være så klart og bestemt at det er egnet til å gi grunnlag for en yteplikt. Et utsagn som «jeg ønsker å kjøpe en bil» er ikke tilstrekkelig bestemt til å binde avgiveren, heller ikke om ordene faller inne i en bilforretning. Tilsvarende er det for den enigheten som kan gi grunnlag for en kontrakt. Det hjelper ikke at partene er aldri så oppsatt på å inngå en kontrakt, hvis de ikke får bestemt seg for hva kontrakten skal gå ut på. Men detaljene trenger ikke være på plass; en kontrakt kan utfylles, blant annet ved hjelp av fravikelige regler i kontraktslovgivningen (se foran under § 47, II). For norsk rett kan kontrakten til og med tenkes å være tilstrekkelig bestemt selv der partene ikke har avtalt størrelsen på vederlaget; flere av kontraktslovene har regler om utfylling på det punktet (se for eksempel kjøpsloven § 45). Slik er det ikke i alle land. Og er det tale om et komplisert avtaleforhold eller betydelige verdier, kan det at den angivelige avtalen ikke inneholder noe om pris, etter norsk rett være et moment som tilsier at partene ennå ikke skal anses for å ha bundet seg (se nedenfor under II).

*Kontraktsinn-
gåelsen*

Formfrihet

II. 1. Kontrakt er inngått når partene er enige om å forplikte seg rettslig, og enigheten omfatter et innhold som er tilstrekkelig klart og bestemt (se foran under I). Vilkår ut over disse er det som hovedregel ikke etter norsk rett. Selv de største kontrakter, som kan gjelde milliarder av kroner, kan inngås formfritt, uten at det nødvendigvis er særlig tilrådelig eller praktisk å gjøre det slik. I mange land må for eksempel kontrakter om kjøp av fast eiendom inngås skriftlig, men slik er det ikke i norsk rett. For omfattende og kompliserte kontrakter kan fraværet av et underskrevet dokument være et tydelig tegn på at endelig enighet ikke er oppnådd, men unntak kan tenkes (se som eksempel Rt. 1998 s. 946).

*Noen unntak fra
formfriheten*

Enkelte unntak er det fra regelen om formfri kontraktsinngåelse. Vi har allerede nevnt finansavtaleloven § 48 om skriftkrav ved visse forbrukerkredittkontrakter (i tillegg til formkravene for noen gaveløfter, se foran under I). Kausjon fra forbruker overfor finansinstitusjoner m.m., kommuner eller fylkeskommuner må være gitt skriftlig for å være gyldig (finansavtaleloven § 61). En annen variant er at en formløs avtale er bindende bare hvis oppfyllelsen av ytepliktene er påbegynt på nærmere bestemt vis (se forpaktingsloven § 3 og tomtfesteloven § 5). For noen avtaler er det lovfestet at kontrakten skal nedfelles i skrift (forsikringsavtaleloven

kontrakten at partene er
Betydningen av et slikt
trakten har variert gjen-
en grunntrekk går igjen.
rtid å vise at de egentlig
en til kontrakter. Avgjø-
ppfatte det som ble sagt
g. Så får det heller være
nomslagskraft i enkelte
notivert av sinnssykdrom
vorte selv om vi på dette
e til å binde seg utsagnet
sett er ordet *viljeserklæ-*
r mot noe ytre som synes

g til i det ytre å uttrykke
og bestemt at det er egnet
er å kjøpe en bil» er ikke
m ordene faller inne i en
n gi grunnlag for en kon-
nngå en kontrakt, hvis de
en detaljene trenger ikke
hjelp av fravikelige regler
rsk rett kan kontrakten til
ne ikke har avtalt størrel-
n utfylling på det punktet
land. Og er det tale om et
t at den angivelige avtalen
nemt som tilsier at partene
der II).

likte seg rettslig, og enig-
bestemt (se foran under I).
norsk rett. Selv de største
ngås formfritt, uten at det
det slik. I mange land må
is skriftlig, men slik er det
kter kan fraværet av et un-
g, enighet ikke er oppnådd,
46).

tsinngåelse. Vi har allerede
rbrukerkredittkontrakter (i
der I). Kausjon fra forbru-
fylkeskommuner må være
. En annen variant er at en
yteplikten er påbegynt på
efesteloven § 5). For noen
rift (forsikringsavtaleloven

§§ 2-2 og 11-2), eller at hver av partene kan kreve det (for eksempel husleieloven § 1-4), men kontrakten er bindende også uten at dette blir gjort. – Om lovfestede krav om skriftform kan oppfylles på annen måte enn ved papir med underskrift, avhenger av en tolkning av den enkelte lovbestemmelse. I noen tilfeller er bruk av elektronisk kommunikasjon særlig regulert (se for eksempel finansavtaleloven § 8).

2. Den formen for kontraktsinngåelse som er beskrevet i avtaleloven (avtl.) kap. 1, er aksept av tilbud. Slik kontraktsinngåelse er praktisk både for kontrakter mellom næringsdrivende og for mange forbrukerkontrakter, for eksempel når forbrukeren ber en håndverker om tilbud på oppussing av badet. Aksept av tilbud er selvsagt ikke den *eneste* formen for kontraktsinngåelse, og avtalelovens regler er da også fravikelige. I mange tilfeller er det heller ikke så lett å peke ut et tilbud og en aksept når partene har forhandlet seg frem til enighet. Likevel fastsetter avtl. kap. 1 noen grunnregler som kan gi veiledning også for andre former for kontraktsinngåelse.

Et tilbud er etter avtalelovens modell et løfte som er betinget av aksept; tilbyder vil bare binde seg endelig hvis tilbudet blir akseptert. Normalt er tilbudet i tillegg betinget av en motstående yteplikt. Aksepten blir dermed også et løfte fra avgiveren (akseptanten) om å binde seg til en slik yteplikt. Og dette siste løftet trenger ingen ytterligere aksept; stemmer tilbud og aksept overens, er kontrakt inngått. Et eksempel: Marte Kirkerud gir Peder Ås tilbud om å kjøpe bilen hennes for 100 000 kroner. Aksepterer Peder tilbudet, blir Marte endelig bundet av tilbudet, og Peder har bundet seg til å betale 100 000 kroner. De reglene vi nå har beskrevet, går frem noe forutsetningsvis av avtl. kap. 1. Bestemmelsene der dreier seg om de mer detaljerte vilkårene for kontraktsinngåelse.

Skal tilbudet bli endelig bindende, må det aksepteres innen en frist. Denne fristen kan fremgå av tilbudet (avtl. § 2), og i motsatt gjelder en frist som gir mottakeren tid til å bestemme seg; hvordan denne fristen skal beregnes, gir avtl. § 3 nærmere anvisning på. Fristen er avbrutt når aksepten er *kommet frem* til tilbyderen (avtl. § 2), for eksempel ved at den ligger i hans postkasse eller er tilgjengelig på hans e-postkonto, også uten at tilbyderen har gjort seg kjent med innholdet eller for den del kjenner til at aksepten er kommet frem. Blir tilbudet avslått, gjelder det ikke lenger, selv om akseptfristen ellers ikke ville være ute (avtl. § 5).

Skulle aksepten komme frem for sent, skal den som utgangspunkt regnes som et nytt tilbud (avtl. § 4 første ledd). Hvis Peders aksept av Martes tilbud i eksempelet like foran kommer for sent, kan Marte behandle aksepten som et tilbud fra Peder om å kjøpe bilen hennes for 100 000 kroner – et tilbud hun kan akseptere eller ikke. Men hvis Marte må forstå at Peder tror aksepten kom frem i tide (det kan for eksempel ha vært forsinkelser med leveringen av post), må hun si fra til Peder uten ugrunnet opphold; ellers må hun finne seg i at kontrakt er sluttet (avtl. § 4 annet ledd).

Får tilbyderen et svar som virker som en aksept, men som ikke stemmer med tilbudet, kan tilbyderen som regel behandle dette som et nytt tilbud (avtl. § 6 første ledd). Svarer Peder i eksempelet vårt at han aksepterer å kjøpe bilen for 100 000 kroner og forutsetter at Marte betaler alle omkostninger med kjøpet, kan Marte behandle dette som et avslag kombinert med et nytt tilbud fra Peder – hvis hennes opprinnelige tilbud ikke med rette kan oppfattes slik at hun skal betale omkostningene. Men også her er det slik at Marte må si fra dersom hun må forstå at Peder

Tilbud og aksept

*Tilbudet som
løfte betinget av
aksept
Løftevirkning av
aksepten*

Akseptfrist

*Forsinket aksept
er nytt tilbud*

*Avvikende
aksept*

gikk ut fra at aksepten stemte med tilbudet. Gjør hun ikke det, er kontrakt inngått med innhold som i Peders svar (avtl. § 6 annet ledd).

Tilbakekallelse av tilbud

Tilbudet er bindende i den forstand at mottakeren kan velge å akseptere det, og det gjelder som vi har sett, inntil akseptfristen er ute, eller tilbudet er avslått. Tilbyderen kan stundom ønske å tilbakekalle tilbudet; i eksempelet vårt finner kanskje Marte, like etter at tilbudet er sendt til Peder, en annen kjøper som er villig til å betale 120 000 kroner for bilen. Da er regelen at tilbakekallelsen i tilfelle må være kommet frem til Peder senest samtidig med at tilbudet kommer til «hans kunnskap» (avtl. § 7), det vil si senest samtidig med at han gjør seg kjent med innholdet. Har for eksempel Marte sendt sitt tilbud med e-post, er det tilstrekkelig at meldingen om tilbakekallelse er tilgjengelig på Peders e-postkonto når Peder åpner og leser meldingen med tilbudet. Noen mer spesielle regler om tilbakekallelse og angrerett skal vi se på nedenfor under IV.

Generelle regler om løfter og påbud

Tilbudet er et løfte (avgiveren vil binde seg selv), mens aksepten inneholder et «påbud», i den forstand at avgiveren vil binde mottakeren (tilbyderen) endelig til tilbudet. Vi kan ikke slik i sin alminnelighet gå rundt og binde andre rettslig. Det må foreligge et særskilt grunnlag. Her er det tilbudet som utgjør grunnlaget for å gi påbud. I andre tilfeller kan det for eksempel være en kontrakt som den ene parten kan si opp; oppsigelsen blir da et påbud. Reglene om tilbud, aksept og tilbakekallelse av tilbud i avtl. kap. 1 kan stort sett legges til grunn også for andre løfter og påbud: Løftet har effekt fra det er kommet til mottakerens kunnskap, mens påbudet har effekt fra det er kommet frem til mottakeren. Man kommer ikke unna virkningene av et påbud bare ved å la være å lese det.

Kontraktsinn- gåelse over landegrensene

De nærmere reglene om kontraktsinngåelse er ikke de samme i alle land. Hvis for eksempel et norsk foretak sender et tilbud til en mottaker i et annet land, avhenger det av lovvalsreglene i det landet hvor en eventuell tvist blir behandlet, hvilket lands regler som skal gjelde for kontraktsinngåelsen (se nedenfor under § 120).

For internasjonale kjøp har FNs kjøpslovkonvensjon (CISG) del II nærmere regler om avtaleinngåelsen. De nordiske landene, med unntak av Island, reserverte seg opprinnelig mot denne delen av konvensjonen, men reservasjonene er nå trukket, og dermed blir konvensjonens regler gjeldende også hvor et av de nordiske lands regler regulerer et internasjonalt kjøp. Reglene i konvensjonen skiller seg fra reglene i avtl. kap. 1 på enkelte punkter. Blant annet er hovedregelen at et tilbud fritt kan tilbakekalles inntil en aksept er sendt (art. 16 nr. 1). Men er det fastsatt en akseptfrist i tilbudet, er det bindende så lenge denne fristen løper, og det kan også ellers fremgå at tilbudet ikke fritt kan tilbakekalles (art. 16 nr. 2). Det er dessuten noen nyanser i behandlingen av forsinket eller avvikende aksept (art. 19 og 21).

Anbudskon- kurranse

3. Kontrakter om større innkjøp og om større anleggs- eller byggearbeider blir oftest inngått etter en anbudskonkurranse. For stat og kommune og enkelte andre aktører påbyr loven om offentlige anskaffelser og forskriftene til den loven at kontraktene normalt skal være basert på konkurranse. Reglene har delvis sin bakgrunn i EØS-avtalen. Unntak gjelder i første rekke for kontrakter om ytelser under bestemte verdigrenser. Mange private foretak foretrekker også anbudskonkurranse som grunnlag for store kontrakter, og det er utarbeidet standardiserte regler som normalt legges til grunn for konkurransen.

Et hovedpoeng med anbudskonkurransen er at flere interesserte medkontra- henter leverer tilbud på samme grunnlag (konkurranses grunnlaget). Konkurranses grunnlaget beskriver i detalj hva som skal leveres eller utføres, slik at det som

et, er kontrakt inngått

velge å akseptere det, eller tilbudet er avslått. Empelet vårt finner kanskje kjøper som er villig til å kallelsen i tilfelle må det kommer til «hans» gjør seg kjent med inn- t, er det tilstrekkelig at ostkonto når Peder åp- gler om tilbakekallelse

aksepten inneholder et (tilbyderen) endelig til vinde andre rettslig. Det gjør grunnlaget for å gi rakt som den ene parten id, aksept og tilbakekal- også for andre løfter og kunnskap, mens påbudet nmer ikke unna virknin-

samme i alle land. Hvis er i et annet land, avhen- tvist blir behandlet, hvil- se nedenfor under § 120).

(CISG) del II nærmere ntak av Island, reserverte eservasjonene er nå truk- å hvor et av de nordiske nvensjonen skiller seg fra hovedregelen at et tilbud

1). Men er det fastsatt en ten løper, og det kan også 16 nr. 2). Det er dessuten e aksept (art. 19 og 21). s- eller byggearbeider blir ommune og enkelte andre iftene til den loven at kon- ne har delvis sin bakgrunn ikter om ytelser under be- r også anbudskonkurranse t standardiserte regler som

re interesserte medkontra- grunnlaget). Konkurransen- er utføres, slik at det som

står igjen å bestemme, hovedsakelig er prisen. Tilbudene skal leveres innen en fastsatt frist, og meningen er at konkurrentene ikke skal kjenne de andres tilbud. Tilbudene blir kjent for oppdragsgiveren ved en formell tilbudsåpning, og valget av tilbud skal som regel skje ut fra hva som er økonomisk mest fordelaktig. Som utgangspunkt skal oppdragsgiveren enten forkaste alle tilbudene eller godta det ene uten nærmere forhandlinger om pris og andre vesentlige vilkår (se nærmere i forskriften om offentlige anskaffelser).

Meningen er at anbudskonkurransen skal gi lavere priser ved at tilbyderne gir gunstige tilbud for å vinne konkurransen, og ved at de foretakene som organiserer aktivitetene sine mest effektivt, overlever i det lange løp. Samarbeid på tilbyder- siden, for eksempel ved at tilbydere blir enige om hvor lavt prisene skal settes ved anbudskonkurranser, vil normalt være i strid med konkurranseloven § 10 (se nedenfor under § 94). Dessuten tjener den formelle prosedyren med tilbudsgrunn- lag, frister og tilbudsåpning til å gi et innsyn som kan motarbeide tildeling av oppdrag på usaklig grunnlag og i verste fall korrupsjon og utroskap.

Deltakerne i en anbudskonkurranse legger ofte ned store ressurser i utarbei- delsen av tilbudet. Skulle noen finne på å avholde en konkurranse som ikke er alvorlig ment – tanken er kanskje å kontrollere prisnivået i en kontrakt med en motpart som allerede er valgt – kan resultatet bli erstatningsansvar for tap som er påført deltakerne. Og hvis en tilbyder blir forbigått ved brudd på reglene for konkurransen, kan det til og med bli tale om erstatning for fortjenesten han ville ha hatt på kontrakten (Rt. 2001 s. 1062, se for øvrig en noe omdiskutert uttalelse fra EFTA-domstolen, E-16/16).

3. Noen ganger blir kontrakter til etter omfattende forhandlinger mellom parte- ne. Et eksempel kan være at noen er interessert i å kjøpe alle aksjene i et selskap. Det kan begynne med en forsiktig forespørsel til den potensielle selgeren for å finne ut om han vil vurdere et salg i det hele tatt. Er svaret positivt, kan forhandlin- gene likevel bli kortvarige hvis partene har altfor ulike oppfatninger om hva som er riktig pris. Går partene videre, kan det bli lange og detaljerte drøftelser blant annet om fremtidsutsiktene for selskapet, verdien av aktiva, mulige ubehagelige over- raskelser fra oppdrag som selskapet er engasjert i, osv. Noen ganger får kjøperen adgang til å gå detaljert gjennom selskapets virksomhet ved egne jurister, revisorer og andre spesialister (såkalt *due diligence*). Det kan bli langvarig tautrekking om både prisen for aksjene og andre vilkår, og mange forslag og motforslag kan gå frem og tilbake både muntlig og skriftlig. Oftest er nok forutsetningen på begge sider at partene ikke er endelig bundet før et avsluttende kontraktsdokument er satt opp og undertegnet. I tillegg kan det være avtalt at den undertegnede kontrakten skal godkjennes av selskapsstyrer på både selgerside og kjøperside. I slike sam- menhenger gir ikke reglene om utveksling av tilbud og aksept så mye veiledning.

Det kan skje at forhandlingene har ledet frem til enighet om en tilstrekkelig klar og bestemt kontrakt uten at det er satt opp et undertegnet dokument, også i kompli- serte forhold (Rt. 1998 s. 946, Rt. 2011 s. 410 dissens 4–1). En ufullstendig kon- trakt kan utfylles, som vi var inne på ovenfor under I. Men hvis partene ikke har nådd enighet om sentrale punkter som for eksempel pris (Rt. 1992 s. 1110), eller hvis det som foreligger av skriftlig materiale, er løst og uformelt (Rt. 1995 s. 543, HR-2017-971-A, se også Rt. 1985 s. 1265), kan det være vanskelig for en part å bli hørt med at kontrakt er inngått. Dessuten kan en part ha tatt uttrykkelig forbehold om ikke å bli bundet før et kontraktsdokument er signert (Rt. 2014 s. 100).

*Forhandlinger
m.m.*

Enkle kontraktsformer

Unntaksvi kan en part pådra seg erstatningsansvar for motpartens tap hvis han åpner eller fortsetter forhandlinger uten at han ser for seg en mulig kontrakt (se uttalelser i Rt. 1992 s. 1110 og Rt. 1995 s. 543), men slikt fører ikke til at kontrakt er inngått, og ansvaret knytter seg i tilfelle til tap oppstått på grunn av forhandlingene, ikke tapet av fortjenester på den kontrakten som motparten hadde håpet på.

4. I dagliglivet inngås det tusenvis av kontrakter uten forhandlinger og i så enkle former at reglene om utveksling av tilbud og aksept ikke gir særlig veiledning. Kunden legger en vare på disken, betaler og går; passasjerer stiger på bussen og betaler til sjåføren; bilisten passerer bomstasjonen og blir belastet avgift; publikummeren betaler for en billett til kinoen eller konserten og regner med å slippe inn. I de aller fleste tilfeller oppstår det aldri spørsmål om hvorvidt og eventuelt når partene er enige om et tilstrekkelig klart og bestemt avtaleinnhold. Problemer kan melde seg der oppfyllelsen ikke er i samsvar med kontrakten, men da er vi over i spørsmålene om mislighold (se nedenfor under § 49).

Kontraktsinn- gåelse ved representant

Oversikt

III. 1. Oftest opptrer vi på egne vegne når vi inngår kontrakter; det er oss selv vi forplikter, og vi får selv krav på motytelsen. Andre kan ikke pådra oss rettslige plikter uten at det er særlig grunnlag for det. I private sammenhenger hender det nok nå og da at vi lar andre inngå kontrakter for oss, men behovet er ikke så stort. I næringslivet er dette helt annerledes. Allerede i mange enkeltpersonforetak ville det være helt upraktisk om innehaveren selv skulle ta seg av alle innkjøp, ansettelser osv. Og juridiske personer – sammenslutninger, offentlige organer m.m. – må ha noen til å representere seg. Juridiske personer kan ha rett og plikt etter en kontrakt, men det må en fysisk person til for å avgi de utsagn eller foreta de handlinger som skaper rettslige forpliktelser.

Hva kontrakts- rettslig represen- tasjon er

Kontraktsrettslig representasjon innebærer at en *representant* har *myndighet* (evne, kompetanse) til å handle med rettslig virkning for en *prinsipal* (hovedmann) overfor en *motpart* (medkontrahent, tredjeperson). I forbindelse med kontraktsinn-
gåelse er det rettsforholdet mellom prinsipalen og motparten som interesserer, ikke forholdet mellom prinsipal og representant eller mellom motpart og representant.

Bakgrunnen for at noen blir representert av andre ved kontraktsinn-
gåelse, kan være så forskjellig. Det følger av loven at vergen representerer mindreårige og voksne som er blitt fratatt rettslig handleevne, se nedenfor under VI. Vi skal se nedenfor under 3 at representasjon for sammenslutninger m.m. er regulert dels i loven, dels i vedtekter eller selskapsavtaler. Representasjonsforholdet kan følge av en *disposisjon* fra prinsipalen overfor en eller flere motparter eller av *handling* m.m. fra prinsipalen som medfører at omverdenen med rette stoler på at det foreligger et representasjonsforhold, som når en ansatt betjener kundene i butikken.

Reglene om fullmakt i avtl. kap. 2

2. Avtaleloven har regler om fullmakt i kap. 2. Ordet *fullmakt* viser dels til myndigheten til å handle med rettslig virkning for andre i det enkelte tilfelle, dels til et utsagn hvor myndigheten er uttrykt, dels til rettsreglene om representasjon mer generelt. Avtaleloven trekker opp noen grunnleggende regler for kontraktsrettslig representasjon, men reguleringen er ikke uttømmende.

Typetilfelle: ut- sagn fra prinsi- pal til motpart om fullmakt

Som et typetilfelle, om enn kanskje ikke så praktisk, kan vi tenke oss at Marte Kirkerud sier til utbygger Ole Vold at Peder Ås kan inngå kontakt på hennes vegne om kjøp av en bolig i et bestemt prosjekt mens hun selv er borte på en lengre reise. Marte er prinsipalen (fullmaktsgeberen), Peder er representanten (fullmektigen) og Ole er motparten. En eventuell avtale om kjøp av bolig på dette grunnlaget blir en

for motpartens tap hvis han seg en mulig kontrakt (se ikt fører ikke til at kontrakt ått på grunn av forhandlin- motparten hadde håpet på. forhandlinger og i så enkle ikke gir særlig veiledning. asjeren stiger på bussen og ; blir belastet avgift; publi- ten og regner med å slippe om hvorvidt og eventuelt når taleinnhold. Problemer kan trakten, men da er vi over i

kontrakter; det er oss selv vi kan ikke pådra oss rettslige e sammenhenger hender det nen behovet er ikke så stort. ge enkeltpersonforetak ville seg av alle innkjøp, ansettelffentlige organer m.m. – må ha rett og plikt etter en kon- igrn eller foreta de handlinger

representant har myndighet for en *prinsipal* (hovedmann) orbindelse med kontraktsinn-tparten som interesserer, ikke lom motpart og representant. e ved kontraktsinngåelse, kan representerer mindreårige og edenfor under VI. Vi skal se ninger m.m. er regulert dels i itasjonsforholdet kan følge av motparten eller av *handlinger* ned rette stoler på at det fore- etjener kundene i butikken. det *fullmakt* viser dels til myn- e i det enkelte tilfelle, dels til eglene om representasjon mer ide regler for kontraktsrettslig de.

tisk, kan vi tenke oss at Marte inngå kontakt på hennes vegne selv er borte på en lengre reise. presentanten (fullmektigen) og olig på dette grunnlaget blir en

kontrakt mellom Marte og Ole; Peder står utenfor kontrakten. Når Peder handler i Martes navn, «stifter retshandelen ret og plikt umiddelbart for fuldmagtsgiveren», som det heter i avtl. § 10 første ledd.

Når Marte kommer hjem, viser det seg kanskje at hun er misfornøyd med Peders disposisjoner. Peder kan ha gått med på en høyere pris eller en senere overtakelsesdato enn Marte hadde instruert ham om før hun dro. Utgangspunktet er at Ole kan holde seg til den myndigheten som Marte *overfor ham* har gitt Peder. Hva hun måtte ha sagt til Peder, har Ole i utgangspunktet ingen ting med. Hvor langt myndigheten går, avhenger av en tolkning av Martes utsagn til Ole (se nedenfor under § 49 om tolkning). Bare hvis Ole forstod eller burde forstå at Peder handlet i strid med instruks fra Marte, kan Marte si seg ubundet (avtl. § 11 første ledd). Vi sier gjerne at Martes utsagn til Ole er avgjørende for Peders *legitimasjon* til å opptre på vegne av Marte – hans ytre skinn av rett – og denne legitimasjonen kan Ole stole på så lenge han er i aktsom god tro.

I avtl. § 10 annet ledd er det en bestemmelse om at den som etter avtale med prinsipalen har en stilling som etter «lov eller sedvane» medfører myndighet til å forplikte prinsipalen innenfor visse grenser, også skal anses å *ha* slik myndighet. Med andre ord: Hvis det er vanlig at ekspeditøren i klesforretningen ikke bare kan inngå avtaler om å selge varer, men også kan slå av på den prisen som står på prislappen, blir prinsipalen bundet av de kontraktene som er inngått innenfor disse rammene. Det gjelder selv om nettopp denne butikkeieren passer spesielt godt på pengene og har gitt de ansatte klar beskjed om ikke å gi rabatt. Kundene kan, så lenge de er i aktsom god tro, holde seg til den legitimasjonen som følger at den ansatte ekspederer i butikken, og den myndigheten slike ekspeditører normalt har.

Forretningslivet er etter hvert så komplekst at det oftest ikke er enkelt å si hva som følger av «lov og sedvane» for forskjellige kategorier av stillingsinnehavere. For eksempel er det ikke godt å si for en kunde om bankfunksjonæren kan inngå lånekontrakter på vegne av banken, og eventuelt hvor store lån det kan dreie seg om. Tilsvarende spørsmål kan oppstå ellers der noen lar andre opptre for seg – også uavhengig av en bestemt stilling – ved salgsaktiviteter, forhandlinger osv. Avgjørende blir da om prinsipalen har lagt forholdene til rette for at motparter med rette kan oppfatte situasjonen slik at det foreligger myndighet til å representere prinsipalen. Uttrykk som «toleransefullmakt», «kombinasjonsfullmakt» eller «atferdsfullmakt» blir til tider brukt som karakteristikk. Et uttrykk som er lansert i svensk rettspraksis, nemlig «tillitsfullmakt», er kanskje det som rammer best. Vurderingen kan bli nokså konkret; i en sak om inngåelse av en større leieavtale mente flertallet i Høyesterett at en partner og avdelingsleder i et revisjonsfirma hadde myndighet til å representere firmaet, noe mindretallet på én dommer var uenig i (Rt. 2011 s. 410 dissens 4–1, se også for eksempel HR-2016-476-A).

Noen ganger opplyser en person å handle på vegne av en prinsipal uten at det foreligger utsagn fra prinsipalen overfor motparten eller noen stilling eller atferd som gir ytre skinn av representasjon. Da må motparten velge om han vil stole på den som utgir seg for å være representant. Er opplysningene korrekte, og det finnes en prinsipal som har gått med på å inngå en kontrakt, er alt i sin skjønneste orden, og det er skapt et kontraktsforhold mellom prinsipalen og motparten. Men her rekker ikke myndigheten lenger enn forholdet mellom prinsipal og representant gir grunnlag for; det er ikke noe ytre forhold som skaper legitimasjon for repre-

Stillingsfullmakt
m.m.

Atferdsfullmakt
m.m.

*«Oppdragsfull-
makt»*

sentanten, og det oppstår ikke spørsmål om god tro hos motparten (avtl. § 11 annet ledd). Har representanten skrytt på seg en myndighet han ikke har, oppstår det ikke noen kontrakt mellom motparten og prinsipalen og heller ikke mellom motparten og representanten (han har jo ikke inngått noen kontrakt i eget navn). Etter omstendighetene kan motparten få et erstatningskrav mot den som med urette har utgitt seg for representant eller handlet utenfor sin myndighet (avtl. § 25).

*Representant
for sammenslut-
ninger m.m.*

3. I aksjeselskaper er det styret som representerer selskapet i alle saker (aksjeloven § 6-30). En daglig leder kan representere selskapet i saker som inngår i den daglige ledelsen (§ 6-32). Selv om styret eller daglig leder har handlet i strid med for eksempel et generalforsamlingsvedtak, blir en kontrakt bindende – om ikke motparten forstod eller burde ha forstått dette, og det ville stride mot redelighet å gjøre disposisjonen gjeldende (aksjeloven § 6-33). I hvilken grad dette tilleggsvilkåret om strid med «redelighet» stiller en ondetroende motpart sterkere enn etter avtl. § 11 første ledd, er noe uklart. – I tillegg til denne representasjonen ved styre og daglig leder er det i mange aksjeselskaper en rekke ansatte som har stillinger og oppdrag som gir grunnlag for myndighet til å binde selskapet (se foran under 2).

I hovedsak tilsvarende regler gjelder for allmennaksjeselskaper, samvirkeforetak, boligbyggelag, borettslag og stiftelser. I ansvarlige selskaper er utgangspunktet at den enkelte deltaker kan opptre på vegne av selskapet (selskapsloven § 2-21), men her som i de andre sammenslutningene og i stiftelsene kan selskapsavtaler og vedtekter supplere lovens regler.

Ordfører eller fylkesordfører er «rettslig representant» for en kommune eller en fylkeskommune (kommuneloven § 6-1 annet ledd), men også her vil det rimelig nok være mange som kan opptre for kommunen på grunnlag av stilling eller særlig fullmakt.

*Mellomledd som
ikke er represen-
tanter
Meglerforholdet*

4. Inngåelse av kontrakter kan skje etter medvirkning fra mellomledd som ikke uten videre har myndighet til å binde noen av partene. Vi skal nøye oss med å omtale meglerforholdet og kommisjonsforholdet.

Meglerens oppgave er i første rekke å formidle kontakt mellom partene og eventuelt å bistå ved kontraktsinngåelsen. Megleren er typisk uavhengig og formidler for flere oppdragsgivere, til forskjell fra for eksempel en agent, som virker for kjøp og salg for en prinsipal (agenturloven § 1). En viktig gruppe av meglere er eiendomsmeglere, som formidler avtaler om kjøp og leie av fast eiendom m.m. Oftest tar eiendomsmegleren seg av markedsføring av eiendommen på vegne av en selger og bistår ved utveksling av tilbud og aksept, utforming av kjøpekontrakt og gjennomføring av oppgjør. Megleren kan ikke binde oppdragsgiveren uten særskilt fullmakt (eiendomsmeglingsloven § 6-6).

*Kommisjonsfor-
holdet*

Kommisjonæren har som oppdrag å kjøpe eller selge varer (eller inngå andre typer av kontrakter) for en annens regning, men i eget navn (kommisjonsloven § 4). I dette siste ligger at kommisjonæren nettopp ikke representerer oppdragsgiveren; kontraktene oppstår mellom kommisjonæren selv og de enkelte motparter. At virksomheten skjer for oppdragsgiverens regning, innebærer blant annet at det er oppdragsgiveren som får glede seg over en god handel eller gråte over en dårlig. Kommisjonæren får sitt vederlag av oppdragsgiveren, gjerne i form av en provisjon, det vil si et vederlag beregnet i prosent av omsetningen. En viktig gruppe av kommisjonærer er verdipapirforetakene. Hvis oppdragsgiveren kjøper en aksje-post gjennom et verdipapirforetak, er det foretaket som er kontraktspart overfor selgeren (verdipapirhandelloven § 12-1).

Vi se
og kom
element

IV. En k
tilstrekl
aksept,
og akse

I enl
punkter
regulere
det lagt
kunnsk
ter løfte
(før noe
eksemp

Lang
forbruk
faste fo
forbruk
traktene
eller få
rumple
gjelder
bortsett
rettlove

Noe
komme
lag. De
bety at
eventue
normal
betale
visse fi
sellere
som m

Son
fra mo
stedet i
nedenf

V. Ikke
plikt, i
hvorda
«med
samme
eksem
aksept

tparten (avtl. § 11 annet
ke har, oppstår det ikke
ikke mellom motparten
get navn). Etter omsten-
m med urette har utgitt
vtl. § 25).
apet i alle saker (aksje-
i saker som inngår i den
r har handlet i strid med
akt bindende – om ikke
e stride mot redelighet å
en grad dette tilleggsvil-
otpart sterkere enn etter
presentasjonen ved styre
atte som har stillinger og
apet (se foran under 2).
selskaper, samvirkefore-
elskaper er utgangspunk-
et (selskapsloven § 2-21),
ne kan selskapsavtaler og

for en kommune eller en
og også her vil det rimelig
ilag av stilling eller særlig

fra mellomledd som ikke
i skal nøye oss med å om-

ntakt mellom partene og
typisk uavhengig og for-
mpel en agent, som virker
viktig gruppe av meglere
leie av fast eiendom m.m.
endommen på vegne av en
rming av kjøpekontrakt og
dragsgiveren uten særskilt

ge varer (eller inngå andre
et navn (kommisjonsloven
representerer oppdragsgi-
lv og de enkelte motparter.
nebærer blant annet at det
el eller gråte over en dårlig.
gjør i form av en provi-
ingen. En viktig gruppe av
gsgiveren kjøper en aksje-
m er kontraktspart overfor

Vi ser at fullmektiger og kommisjonærer ikke er egne yrkesgrupper; fullmakt og kommisjon beskriver bestemte rettslige elementer i mellomleddsforhold. Disse elementene kan inngå i arbeids- og oppdragsforhold av flere slag.

IV. En kontrakt er normalt bindende for begge parter når enighet er oppnådd om et tilstrekkelig klart og bestemt avtaleinnhold. I tilfellene med utveksling av tilbud og aksept, går de nærmere tidspunktene frem av reglene om tilbakekallelse av tilbud og aksept som vi så på foran under II.

I enkelte situasjoner kan det godtas at tilbakekallelse skjer også etter de tids-
punktene som går frem av avtl. kap. 1. Etter en analogi fra avtl. § 39, som egentlig
regulerer det relevante tidspunkt for kunnskap etter ugyldighetsbestemmelsene, er
det lagt til grunn at et løfte kan kalles tilbake etter at det er kommet til mottakerens
kunnskap, hvis *særlige grunner* tilsier det, og mottakeren ikke har *innrettet* seg et-
ter løftet. Vilkåret om særlige grunner innebærer at slik tilbakekallelse «re integra»
(før noe er skjedd) bare kan godtas rent unntaksvis (HR-2017-1782-A, men se som
eksempel Rt. 2012 s. 1904).

Langt viktigere i praksis er den lovfestede angreretten som gjelder for mange
forbrukerkontrakter som enten er inngått utenfor den næringsdrivende motpartens
faste forretningssted eller ved fjernsalg, typisk netthandel. Etter nærmere regler kan
forbrukeren innen en frist på fjorten dager ombestemme seg og si seg løst fra kon-
trakten. Begrunnelsen for en slik regel er dels at forbrukeren ikke kan se motytelsen
eller få den demonstrert før han inngår kontrakten, dels at forbrukeren kan bli over-
rumplet eller utsatt for kjøpepress ved dørsalg eller på messer m.m. Angreretten
gjelder kontrakter om kjøp og om tjenester, men ikke kontrakter om fast eiendom
bortsett fra leiekontrakter, og det er dessuten en rekke mer spesifikke unntak (angre-
rettloven §§ 2, 22 og 35). Angrerettloven bygger hovedsakelig på EU-regler.

Noe annet enn tilbakekallelse *re integra* og angrerett er en avtalt adgang til å
komme ut av kontraktsforholdet uten å betale eller mot å betale et redusert veder-
lag. Det hender at næringsdrivende averterer med «åpent kjøp» e.l., og det kan
bety at kunden innen en viss frist kan levere varen tilbake og få igjen pengene –
eventuelt på de vilkår som måtte inngå i ordningen. Den som bestiller hotellrom til
normal pris, vil ofte kunne kansellere bestillingen innen en viss frist, uten å måtte
betale for rommet. Tilsvarende vil ofte legetimer m.m. kunne kanselleres innen
visse frister. I alle disse tilfellene er kontrakten bindende, og vilkårene for å kan-
sellere følger av kontraktsforholdet selv. Noe lignende gjelder for den bytteretten
som mange bransjer praktiserer, for eksempel for nye bøker.

Som den store hovedregel kan en kontraktspart ikke tvinges til å ta imot ytelsen
fra motparten, og i mange tilfeller kan det da bli tale om et erstatningsoppgjør i
stedet for vanlig oppfyllelse av motytelsen. Slik *avbestilling* skal vi se nærmere på
nedenfor under § 51, III.

V. Ikke alt som i det ytre synes å uttrykke en persons vilje til å påta seg en yte-
plikt, får effekt etter sitt innhold. Vi nevnte foran under I at det avgjørende er
hvordan motparten med rette kan oppfatte det som blir sagt og gjort. Hva ordene
«med rette» her nærmere innebærer, må rettsreglene gi svar på. Spørsmålene er
sammensatte, og vi skal prøve å gi en innledende oversikt ved å variere et enkelt
eksempel: Marte Kirkerud har akseptert et tilbud fra Peder Ås. Vi forutsetter at
aksepten er gitt i tide og samsvarer med tilbudet, at verken tilbud eller aksept er

*Tilbakekallelse
og angrerett*

*Tilbakekallelse
re integra*

*Angrerett i for-
brugerhold*

*Kansellering,
avbestilling
m.m.*

*Ugyldighet og
kontraktsrevi-
sjon*

søkt tilbakekalt, og at det heller ikke gjelder formelle krav for kontraktsinngåelse (se foran under II). I hvilke situasjoner kan det likevel skje at Marte ikke kan kreve oppfyllelse fra Peder – i det hele tatt eller i hvert fall ikke fullt ut?

Falsk, forfalskning, manglende fullmakt

Hvis tilbudet ikke stammet fra Peder, er Peder rimelig nok ikke bundet. Har noen undertegnet et brev med Peders navn eller sendt en melding som ser ut til å komme fra Peder, hjelper det ikke Marte at hun ikke kunne oppdage at hun er utsatt for falsk. Det samme gjelder hvis noen har klusset med tilbudet uten Peders vitende og vilje og gitt det et annet innhold (forfalskning). Og handler Marte med en person som utgir seg for å være representant for Peder, uten at vedkommende har noen legitimasjon (se foran under III), er Marte kommet like langt; Peder er ikke bundet.

Manglende rettslig handleevne

Viser det seg at Peder manglet evne til å binde seg fordi han var mindreårig eller var fratatt handleevnen ved dom, eller tilbudet var påvirket av sinnssykdom, er Peder ikke bundet, med mindre kontrakten senere skulle bli godkjent (se nedenfor under VI). I enkelte tilfeller kan Peder bli erstatningsansvarlig i slike situasjoner, men det betyr ikke at kontrakten er bindende.

Feilskrift o.l.

Selv om tilbudet kommer fra Peder, og han har full rettslig handleevne, kan tilbudet ved en skrivefeil eller forsnakkelse ha fått et annet ytre innhold enn han mente å gi det. Da kan Marte som regel bygge på tilbudet som det foreligger, med mindre hun innså eller burde innse at det var en feil (se nedenfor under § 52, II). Forskjellen fra forfalskningstilfellene er at det her er Peder selv som har gjort feilen.

Tvang

Har den ellers voksne og oppegående Peder skrevet under brevet eller sendt meldingen fordi alternativet var en omgang pryl, foreligger er tilbud som har fått det innhold han ønsket å gi det, og det er ikke noe i veien med hans rettslige handleevne. Likevel er regelen at Marte ikke kan bygge noen rett på tilbudet, selv om hun ikke hadde mulighet til å ane noe om Peders helt spesielle motivasjon for å avggi det. Men var det for eksempel trusler om spredning på nettet av bilder av privat karakter som beveget Peder til å skrive under, kan Marte bygge på tilbudet, så sant hun er i aktsom god tro (se nedenfor under § 52, II). Lovgiveren har ment at behovet for beskyttelse av avgiveren er større i et tilfelle som det første.

Svik, uredelighet m.m.

Marte kan ha vært kjent med, da hun fikk tilbudet, at Peder trodde han innlot seg på en langt bedre kontrakt enn han i virkeligheten gjorde. Er det noen som har narret ham til å tro det, taler vi om svik, og da kan Marte som regel ikke gjøre rett gjeldende etter tilbudet, med mindre hun er i aktsom god tro. Også uten at det foreligger svik, kan det være at Marte ikke kan gjøre gjeldende tilbudet fordi det ville være i strid med redelighet å gjøre det (se nedenfor under § 52, II og III).

Ulovlig innhold, urimelighet

Selv om det ikke foreligger noen omstendigheter av den typen vi nå har skissert, kan det være at Peder med rette kan reise innvendinger mot Martes krav på oppfyllelse. Situasjonen kan være at det vil være urimelig å gjøre kontrakten gjeldende mot Peder (se nedenfor under § 52).

Terminologi og systematikk

Det har vært vanlig å tale om *ugyldighet* der den bindende kraften strander på falsk, forfalskning, manglende fullmakt, manglende rettslig handleevne, feilskrift, tvang m.m. og svik og uredelighet. Synspunktet har vært at parten i disse tilfellene aldri har vært bundet, og at virkningen av ugyldigheten som regel omfatter hele kontrakten. I den andre enden av skalaen, der etterfølgende forhold har ført til at det vil virke urimelig å gjøre en opprinnelig feilfri kontrakt gjeldende, har *kontraktsrevisjon*, lempning eller lignende uttrykk vært benyttet. En slik inndeling kan

kontraktsinngåelse larte ikke kan kreve ut?

Ikke bundet. Handling som ser ut til å oppdage at hun er tilbudet uten Peders handler Marte med en at vedkommende like langt; Peder er

var mindreårig eller av sinnssykdom, er odkjent (se nedenfor i slike situasjoner,

slig handleevne, kan ytre innhold enn han n det foreligger, med enfor under § 52, II). r selv som har gjort

ler brevet eller sendt er tilbud som har fått n med hans rettslige n rett på tilbudet, selv esielle motivasjon for på nettet av bilder av rte bygge på tilbudet, Lovgiveren har ment som det første.

eder trodde han innlot e. Er det noen som har m regel ikke gjøre rett . Også uten at det fore- tilbudet fordi det ville 52, II og III).

ypen vi nå har skissert, Martes krav på oppfyl- e kontrakten gjeldende

nde kraften stranded på g handleevne, feilskrift, parten i disse tilfellene om regel omfatter hele le forhold har ført til at akt gjeldende, har kon- st. En slik inndeling kan

likevel ikke bli entydig. Vi skal se (nedenfor under § 52) at avtaleloven § 36 åpner for tilsidesettelse eller endring av en kontrakt på grunnlag av en urimelighetsvurdering som kan omfatte forhold før og ved kontraktsinngåelsen, innholdet av kontrakten og etterfølgende forhold. Heller ikke ulovfestede regler om virkninger av forutsetningssvikt bygger på et skarpt skille mellom forhold ved kontraktsinngåelsen og en senere utvikling. Og hvor motparten kjenner til at en disposisjon er motivert av en misforståelse, kan både avtaleloven § 36, redelighetsstandarden i § 33 og svikregelen i § 30 føre til at disposisjonen ikke er bindende.

At skillene ikke kan gjøres skarpe, skal likevel ikke forlede oss til å oppgi enhver systematikk. Manglende rettslig handleevne skal omtales nedenfor under VI. Falsk og forfalskning skal ikke presenteres nærmere, og virkningen av manglende fullmakt har vi berørt foran under III. Dette er klare tilfeller av ugyldighet. Situasjonene hvor det foreligger et utsagn eller en handling fra en part med rettslig handleevne, og det ytre uttrykket er i samsvar det parten ønsket, men andre forhold rundt kontraktsinngåelsen kan gi grunnlag for at parten ikke er bundet, skal vi omtale under § 52 sammen med andre regler som setter rammer for kontraktsfriheten. Da blir det ikke nødvendig å trekke noe skarpt skille mellom ugyldighet og kontraktsrevisjon. Tilfellene med feilskrift bør også plasseres der for sammenhengens skyld, selv om det ytre uttrykket da ikke svarer til avgiverens ønske. Når disse spørsmålene om ugyldighet og kontraktsrevisjon behandles først etter spørsmålene om kontraktsinnhold og misligholdsvirkninger, er forklaringen at de vanskelige kan omtales løst fra oppfyllelse og mislighold.

VI. Personer under atten år er mindreårige, og de kan ikke «foreta rettslige handlinger eller råde over sine midler», om ikke annet er bestemt (vergemålsloven, vgml. § 9, jf. § 8).

Det er *vergen* – den som har foreldreansvar, eller som er oppnevnt verge – som handler på vegne av den mindreårige (vgml. § 17 første ledd). Selv for vergen er det begrensninger i myndigheten: Blant annet kan vergen ikke uten samtykke fra fylkesmannen pådra den mindreårige annen gjeld enn lån til utdanning i statlig låneinstitusjon og heller ikke pantsette den mindreåriges eiendeler (vgml. § 40 første og annet ledd). Gjelder det kausjon eller pantsettelse for andres gjeld, kan heller ikke fylkesmannen samtykke uten at særlige grunner foreligger (vgml. § 40 tredje ledd).

I noen sammenhenger kan den mindreårige disponere på egen hånd. Han kan råde over midler som han har *fått til egen rådighet* av vergen eller andre; tiåringen må gjerne kjøpe is til både seg selv og andre for hundrelappen han fikk til bursdagen. Den mindreårige kan også råde over midler han har *tjent ved eget arbeid eller virksomhet* etter fylte femten år. Disse reglene står i vgml. § 12.

Den som har fylt femten, kan selv inngå en *arbeidskontrakt*, og skulle vergen ha medvirket til en arbeidskontrakt for en som er enda yngre, kan den mindreårige selv si opp kontrakten, uavhengig av alder (vgml. § 10). Mindreårige med *egen husholdning* kan inngå vanlige kontrakter om husholdning og oppfostring av barn, leiekontrakter medregnet (vgml. § 13).

Virkningene av at den mindreårige har handlet utenfor sin handleevne, avhen- ger av de nærmere omstendighetene.

Det kan være at motparten *forstod eller burde ha forstått* at den mindreårige ikke kunne binde seg. Da må motparten i rimelig tid (eventuelt en tid som følger

*Manglende retts-
lig handleevne*

Mindreårige

Virkninger

av avtalen) vente og se om vergen eller fylkesmannen godkjenner kontrakten, men blir ikke kontrakten godkjent, er heller ikke motparten bundet (vgml. § 14 fjerde ledd). Godkjenningen kan også komme fra personen selv dersom han er blitt myndig i mellomtiden.

Motparten kan være i *aktsom god tro* når han enten tar feil av alderen eller mener at det gjelder en kontrakt som den mindreårige selv har rett til å inngå. Da kan den mindreårige bli bundet hvis han har betalt med kontanter eller sitt eget debetkort, selv om pengene ikke skulle være stilt til hans disposisjon. Bortsett fra dette tilfellet er den mindreårige ubundet. Også motparten kan si seg ubundet om kontrakten skal godkjennes eller ikke. Men er kontrakten allerede bindende oppfylt (for eksempel av vergen), kan ikke motparten lenger si seg ubundet. Disse reglene står i vgml. § 14 første til tredje ledd.

Hvis kontrakten ikke er eller blir gjort bindende, skal hver av partene *levere tilbake* det de har mottatt, eller erstatte verdien hvis det mottatte ikke kan leveres tilbake – reisen er foretatt, maten er spist, osv. Den mindreårige trenger likevel ikke erstatte verdien ut over det som er kommet ham til nytte (vgml. § 15).

Mindreårige kan pådra seg erstatningsansvar (se nedenfor under § 64, I), og det gjelder også hvis de forleder noen til å inngå en ugyldig kontrakt. Skulle den syttenårige Marte Kirkerud oppnå å få arrangere fest for vennegjengen på byens fineste hotell ved å opplyse at hun er myndig, er hun nok ikke bundet til å betale regningen når den kommer, men hun kan måtte erstatte det tapet hotellet lider (se vgml. § 15 annet ledd).

*Vergemål for
voksne*

Voksne kan også ha behov for verge, enten fra tidlige år eller når evnen til å ta vare på egne interesser blir svekket. Etter vgml. § 20 kan vergemål vedtas for den som «på grunn av sinnslidelse, herunder demens, psykisk utviklingshemming, rusmiddelmisbruk, alvorlig spilleavhengighet eller alvorlig svekket helbred ikke er i stand til å ivareta sine interesser». Vergemål innebærer ikke nødvendigvis at personen ikke har rettslig handleevne; en verge kan likevel være til støtte og hjelp. Men personer som kan settes under vergemål, kan – ved dom – fratas den rettslige handleevnen helt eller delvis, hvis det er nødvendig for å beskytte den det gjelder (vgml. § 22). Hvis dette skjer, beholder personen en begrenset handleevne etter samme linjer som for de mindreårige (vgml. § 23), og virkningen av at personen har handlet utenfor sin handleevne, blir de samme som når mindreårige har gjort det (vgml. § 24).

*Alvorlig sinns-
lidelse m.m.*

Ikke alle som har en alvorlig sinnslidelse, blir fratatt den rettslige handleevnen ved dom etter vergemålsloven, men sinnslidelsen kan likevel få følger for kontrakter som personen inngår. En ulovfestet regel går ut på at en rettslig disposisjon kan være ugyldig hvis den er påvirket av sinnslidelsen (oppsummert i Rt. 1995 s. 1540). Personen har med andre ord sin rettslige handleevne i behold, men den enkelte disposisjon kan rammes, typisk fordi motivasjonen er en følge av sinnslidelsen, eller fordi sinnslidelsen medfører at personen ikke skjønner innholdet av disposisjonen. Den nærmere rekkevidden av en slik regel er noe usikker, men den bør gjelde også for de alvorligste tilfeller av psykisk utviklingshemming eller alderdomssvekkelse. Ugyldigheten kan gjøres gjeldende selv om motparten ikke hadde mulighet for å kjenne til at disposisjonen var påvirket av sinnslidelse m.m.

odkjenner kontrakten, men i bundet (vgml. § 14 fjerde lv dersom han er blitt myn-

en tar feil av alderen eller selv har rett til å inngå. Da med kontanter eller sitt eget hans disposisjon. Bortsett otparten kan si seg ubundet seg i at vergen skal avgjøre ontrakten allerede bindende lenger si seg ubundet. Disse

skal hver av partene levere et mottatte ikke kan leveres mindreårige trenger likevel il nytte (vgml. § 15). nedenfor under § 64, I), og gyldig kontrakt. Skulle den for vennegjengen på byens nok ikke bundet til å betale te det tapet hotellet lider (se

llige år eller når evnen til å 20 kan vergemål vedtas for psykisk utviklingshemming, lvorlig svekket helbred ikke æbærer ikke nødvendigvis at kevel være til støtte og hjelp. ed dom – fratas den rettslige or å beskytte den det gjelder n begrenset handleevne etter og virkningen av at personen om når mindreårige har gjort

att den rettslige handleevnen an likevel få følger for kon- it på at en rettslig disposisjon sen (oppsummert i Rt. 1995 andleevne i behold, men den asjonen er en følge av sinns- nen ikke skjønner innholdet lik regel er noe usikker, men kisk utviklingshemning eller ende selv om motparten ikke åvirket av sinnslidelse m.m.

§ 49

Tolkning av kontrakter

I. Med tolkning mener vi en nærmere fastlegging av hva kontraktspartene har bundet seg til gjennom sine utsagn eller handlinger. Hvis for eksempel en nordmann har kjøpt en hytte i Sverige for 500 000 kroner, er det da svenske kroner eller norske kroner han skal betale? For tolkningen gjelder tre hovedregler (av noen forfattere omtalt som «tolkningsprinsipper»): 1) Hvis partene mente det samme, er det dette som gjelder. 2) Hvis den ene parten hadde en bestemt oppfatning om betydningen av et uttrykk, og motparten kunne ventes å kjenne til denne oppfatningen, er det den betydningen som gjelder. 3) I andre tilfeller er det avgjørende hva partene med rette kunne legge til grunn ut fra omstendighetene. Overført til eksempelet vårt: Var begge parter enige om at kjøpesummen var uttrykt i norske kroner, er det avgjørende. Hvis kjøperen mente å by 500 000 svenske kroner, og selgeren visste dette, er det svenske kroner som gjelder. Ellers må det avgjøres ut fra forholdene hva partene med rette kunne legge til grunn – for eksempel angitt valuta i markedsføring, utsagn under forhandlingene, selgerens bosted, betydningen av at hytta lå i Sverige, osv.

De to første hovedreglene blir ofte omtalt som *subjektive*; det er partenes felles subjektive oppfatning eller den enes subjektive oppfatning som blir lagt til grunn. Den tredje hovedregelen blir gjerne kalt *objektiv*; det avgjørende er hva forstandige personer med samme informasjon som partene ville legge til grunn. De subjektive reglene kan meget gjerne føre til at uttrykk blir tillagt en annen betydning enn de normalt har. Et kjent lærebokseksempel er samleren som pleier å omtale vinkjelleren som «biblioteket». Inngår han en avtale om salg av «biblioteket», gjelder avtalen vin og ikke bøker hvis begge hadde vinkjelleren i tankene, eller hvis kjøperen kunne ventes å skjønne at dette var selgerens oppfatning.

Hovedreglene om tolkning er ikke lovfestet, men de følger av langvarig rettspraksis og festnet rettsoppfatning. Utenfor kontraktsretten kan subjektiv tolkning ha større gjennomslagskraft; for eksempel skal et testament tolkes i samsvar med testators vilje så sant denne viljen kan klarlegges (arveloven § 65, se foran under § 33).

Spørsmålet om tolkning etter den første hovedregelen (partenes felles oppfatning) kommer ikke så ofte på spissen; da er jo partene normalt enige om denne tolkningen også senere. Men skulle den ene parten ha endret sin oppfatning av kontrakten, kan det bli aktuelt å føre bevis for hva han mente da kontrakten ble inngått, for eksempel ved vitneutsagn eller skriftlig materiale fra kontraktsforhandlingene.

Høyesterett har flere ganger de senere årene fremhevet at kontrakter mellom næringsdrivende som utgangspunkt skal tolkes objektivt, og at det skal legges stor vekt på ordlyden (se for eksempel Rt. 2002 s. 1155, Rt. 2003 s. 1132, Rt. 2005 s. 1447, Rt. 2010 s. 1345, Rt. 2011 s. 1553, Rt. 2012 s. 1267, Rt. 2012 s. 1729, Rt. 2014 s. 866, HR-2016-1447-A). Det betyr ikke at de to subjektive reglene som vi beskrev like foran, ikke gjelder, men at det skal mer til før en part blir hørt med at han selv eller begge parter hadde en oppfatning som ikke stemmer med ordlyden.

Mellom tolkning og utfylling av kontrakter er det ingen skarp grense. Vi så foran under § 47, II at lovgivningen har en rekke fravikelige regler for mange

Hovedregler

Subjektiv og objektiv tolkning

Tolkning og utfylling

kontraktstyper, og at disse bestemmer innholdet av kontrakten der partene ikke har avtalt noe annet. Hvorvidt partene har avtalt noe annet, må fastlegges ved tolkning. Utfylling er aktuelt også utenom tilfellene der bakgrunnsretten er nedfelt i lov. Noen ganger kan rettspraksis, kontraktspraksis, bransjeoppfatninger o.l. gi veiledning, men slik er det ikke alltid. Da kan det bli nødvendig å utfylle med den løsningen som alt i alt er den beste og dermed riktige, der partene bevisst eller ubevisst har holdt et spørsmål åpent.

Tolkningsmateriale

II. Når tolkeren skal fastlegge innholdet av kontrakten, er det i prinsippet tillatt å trekke inn alle omstendigheter som kan kaste lys over hva partene mente, eller hvordan de hadde grunn til å oppfatte det som ble sagt og gjort. Slik er det ikke overalt i verden; for eksempel er det i engelsk rett ikke uten videre tillatt å trekke kontraktsforhandlingene inn i tolkningen. Tanken er at partene må holdes til det endelige resultatet av forhandlingene.

Bakgrunnen for og formålet med kontrakten eller en bestemt klausul i kontrakten kan kaste lys over innholdet (Rt. 2010 s. 961). Hvorfor inngikk partene en kontakt? Hvilke behov skulle dekkes, og hvilke problemer skulle løses? Kontraktsforhandlingene kan som nevnt trekkes inn; for eksempel kan tidligere utkast vise hvilke løsninger partene ikke ønsket. Partenes utsagn og handlinger både før og etter kontraktsinngåelsen kan si noe om hvordan de oppfattet kontrakten. For eksempel kan partenes karakteristikk av kontrakten i senere korrespondanse tillegges vekt (Rt. 2012 s. 1267). Partene kan ha tolket eller praktisert tilsvarende tidligere kontrakter på en bestemt måte, eller det kan være at ord og uttrykk har bestemte betydninger i den aktuelle bransjen (den nevnte avgjørelsen illustrerer også dette).

Markedsføring fra den ene parten kan gi holdepunkter for tolkningen av kontrakten. Her er det ingen skarp grense mot regler om kontraktsinnholdet som legger vekt på opplysninger i markedsføringen (se nedenfor under § 50, III).

Retningslinjer for tolkningen

III. Retningslinjer for løsning av tolkningsspørsmål i tvilstilfelle kan være lovfestet eller utviklet i rettspraksis. Slike retningslinjer kan trekkes inn både ved fastlegging av subjektive oppfatninger hos partene (de to første hovedreglene vi nevnte foran under I) og ved objektiv tolkning (den tredje hovedregelen, hva partene med rette kunne legge til grunn). Ofte står valget mellom to eller noen få tolkningsalternativer, og retningslinjene gir i så fall veiledning for valget mellom dem.

Tolkning til fordel for forbrukeren

Et eksempel på en lovfestet retningslinje gir avtaleloven § 37 om tolkning av vilkår som ikke er individuelt forhandlet i en kontrakt mellom en næringsdrivende og en forbruker. Ved tvil skal et vilkår tolkes til gunst for forbrukeren (første ledd nr. 3). En slik regel må ses på bakgrunn av at det ofte er den næringsdrivende som har skaffet til veie de standardiserte vilkårene, og at det også typisk er den næringsdrivende som har mest informasjon og de beste ressursene til å klarlegge eventuelle uklarheter. Høyesterett kan sies å ha satt terskelen høyt for den tvilen som skal til før tolkningsregelen slår inn (Rt. 2011 s. 670 og Rt. 2011 s. 679).

Tolkning mot forfatteren

En lignende retningslinje er utviklet i praksis, dels i den form at en kontraktsklausul i tvilstilfelle skal tolkes mot den som har brakt klausulen inn i kontrakten, dels i den form at en kontrakt skal tolkes mot den som burde ha uttrykt seg tydeligere (se som eksempel Rt. 2011 s. 1553). I andre land går den ofte under betegnelsen *contra proferentem* (mot den som ytret seg).

akten der partene ikke må fastlegges ved tolkgrunnsretten er nedfelt isjeoppfatninger o.l. gi ndig å utfylle med den er partene bevisst eller

r det i prinsippet tillatt va partene mente, eller g gjort. Slik er det ikke en videre tillatt å trekke rtene må holdes til det

bestemt klausul i kon- lvorfor inngikk partene mer skulle løses? Kon- npel kan tidligere utkast i og handlinger både før le oppfattet kontrakten. i senere korrespondanse ler praktisert tilsvarende re at ord og uttrykk har e avgjørelsen illustrerer

r for tolkningen av kon- traktsinnholdet som leg- under § 50, III).

stilfelle kan være lovfes- kes inn både ved fastleg- e hovedreglene vi nevnte regelen, hva partene med er noen få tolkningsalter- get mellom dem.

ven § 37 om tolkning av ellom en næringsdrivende r forbrukeren (første ledd e er den næringsdrivende at det også typisk er den ressursene til å klarlegge skelen høyt for den tvilen 0 og Rt. 2011 s. 679).

den form at en kontrakts- clausulen inn i kontrakten, urde ha uttrykt seg tydeli- ir den ofte under betegnel-

Tolkningen av det enkelte vilkår i en kontrakt må i tvilstilfelle skje på bakgrunn av de andre vilkårene og dermed kontrakten i sin helhet (Rt. 2010 s. 961). Normalt må partene kunne legge til grunn at vilkårene gir sammenheng, og at kontrakten skal kunne gjennomføres.

I tvilstilfelle bør det også legges vekt på om et tolkningsalternativ gir en typisk god og praktikabel løsning på de spørsmålene som kontrakten regulerer. I engelsk rett er det uttrykt slik at tolkeren kan legge vekt på *business common sense*, og det kan være treffende for norsk rett også (se som eksempel Rt. 1997 s. 1109 og Rt. 2011 s. 1553). Videre bør et tolkningsalternativ som vil gi kontrakten et innhold som er ulovlig, ikke velges hvis andre alternativ er forsvarlige. På samme måte kan et tolkningsalternativ være mindre nærliggende hvis det ville gjøre kontrakten så ubalansert at lempning ville komme på tale. Men vi har også sett eksempel på at Høyesterett har lempet kontrakten uten å ta endelig stilling til tolkningsspørsmålet (Rt. 2013 s. 769).

§ 50

Innholdet av kontrakten

I tillegg til kontraktsinngåelsen møter vi to hovedemner i kontraktsretten. Det ene er *innholdet* av kontrakten – hva de gjensidig betingede ytepliktene nærmere går ut på. Det andre hovedtemaet er *virksomheter av mislighold* av yteplikter, det vil si virkninger av at ytepliktene ikke blir korrekt oppfylt. Her under § 50 skal vi behandle innholdet av ytepliktene, mens vi ser på mislighold og virkningene av mislighold nedenfor under § 51. Noen spørsmål om ugyldighet og kontraktsrevisjon – det vil si om rammene for kontraktsfriheten – skal behandles nedenfor under § 52.

Vi holder oss hovedsakelig til kontrakter som går ut på å yte varer eller tjenester mot vederlag (se foran under § 47, I). Da kan hovedemnet kontraktsinnhold igjen deles i to undergrupper. Den ene gjelder spørsmålet om *når (og hvor) det skal ytes* (nedenfor under II), og den andre spørsmålet om *hva som skal ytes* (nedenfor under III).

Noen kontrakter gjelder ytelser som er så omfattende og komplekse at innholdet vanskelig kan fastsettes en gang for alle ved kontraktsinngåelsen. Eksempler kan være kontrakter om store bygge- eller anleggsarbeider, leiekontrakter og kontrakter om levering av teletjenester eller energi. I slike tilfeller kan partene ta inn som en del av kontrakten at *ytelsene kan endres* etter nærmere regler. Slik avtalt endringsadgang blir behandlet nedenfor under IV.

Oftest byr det ikke på tvil hvem som kan kreve oppfyllelse av kontrakten; det er normalt kontraktspartene selv. Men noen ganger er det aktuelt å inngå en kontrakt til fordel for en *tredjepart*, og slike kontrakter byr på noen særlige spørsmål (se nedenfor under V). Å pålegge en tredjepart plikter kan det rimelig nok ikke bli tale om.

Til slutt skal noen systematiske og terminologiske spørsmål rundt resultatplikter og innsatsplikter og kontrakter og risiko kommenteres kort (nedenfor under VI og VII).

Vi har alt sett at partene som regel selv kan bestemme hva som skal ytes. Lovgivningen trekker likevel opp rammer for hva som kan avtales, og i tillegg kan kontrakten utfylles både med fravikelig lovgivning og med ulovfestet rett (foran under § 47, II). Tvil om hva partene er blitt enige om, løses ved tolkning (ovenfor

Sammenheng i kontrakten

Hensynet til et godt resultat

Oversikt

Hvordan innholdet fastlegges

under § 49). I det følgende skal vi se på det *typiske* innholdet av ytepliktene i viktige kontraktstyper.

Tid og sted for ytelser

Andre ytelser enn penger – tid for ytelsen

Kjøp

Løpende ytelser

Fullføring av oppdrag (fremdriftsyntelser)

II. Partene avgjør når og hvor det skal ytes. De to spørsmålene henger tett sammen; ytelse på feil sted vil oftest samtidig innebære at ytelsen ikke er rettidig.

1. Selgerens hovedplikter etter en kjøpekontrakt er å overføre eiendomsretten til en ting – fast eiendom eller løsøreting – og å overføre den fysiske kontrollen over tingen til kjøperen. For overføringen av fysisk kontroll er det vanlig å tale om *levering av løsøreting og overtakelse av fast eiendom*. Selgeren skal levere en løsøreting til avtalt tid eller – hvis ikke noe er avtalt – innen rimelig tid etter at kontrakten er inngått (kjøpsloven, kjl. § 9, forbrukerkjøpsloven, fkjl. § 6). Fast eiendom kan kjøperen kreve overtatt ved tredje månedsskifte etter at kontrakten ble bindende, om ikke annet er avtalt (avhendingsloven, avhl. § 2-3 annet punktum). Tidspunktet for overføring av eiendomsretten er det ikke vanlig å regulere særskilt for løsøre. Det er det strengt tatt ikke for fast eiendom heller, men her er hjemmelsoverføringen viktig. Kjøperen kan kreve skjøte når han har oppfylt sine plikter etter kontrakten, om ikke et annet tidspunkt er avtalt (avhl. § 2-3). Da kan han tinglyse kjøpet og dermed skaffe seg vern for sin rett og mulighet til å skaffe andre vernet rett til eiendommen (se foran under § 42).

Noen ytelser er løpende, det vil si at oppfyllelsen skjer over et tidsrom, uten at den skal føre frem til et sluttresultat, og ofte uten at klare delytelser kan identifiseres. Leieforhold og kontrakter om levering av teletjenester eller energi er eksempler. Da knytter reguleringen av oppfyllelsestid seg gjerne først til starttidspunktet for ytelsen og deretter til hvor lenge kontraktsforholdet skal vare. Leid husrom kan leieren kreve stilt til disposisjon ved tredje månedsskifte etter at kontrakten er inngått, om ikke annen tid er avtalt (husleieloven, husll. § 2-1 tredje ledd). Husrommet skal deretter stå til leierens disposisjon i et avtalt bestemt tidsrom eller til kontraktsforholdet sies opp av en av partene (husll. kap. 9) – forutsatt at kontraktsforholdet ikke faller bort på grunn av mislighold eller ved endringsavtale. For kontrakter om levering av teletjenester eller energi er den ulovfestede bakgrunnsregelen helst at oppfyllelsen skal ta til innen rimelig tid, og at kontraktsforholdet varer til det blir sagt opp; her er det ikke så vanlig å avtale en bestemt periode.

Kontrakter om løpende ytelser uten en bestemt kontraktsperiode kan normalt sies opp av hver av partene. Bare unntaksvis kan det godtas at en part er bundet for all fremtid (men se tomtfesteloven, tfl. § 7). Noen ytelser er typisk så viktige for en av partene at retten til oppsigelse er begrenset ved ufravikelige regler; både i husleieforhold og i ansettelsesforhold kan retten sette en oppsigelse til side etter en nærmere prøving (husll. § 9-8, arbeidsmiljøloven, aml. § 15-7). Den som fester tomt til bolig eller fritidshus, kan på nærmere vilkår kreve at kontrakten løper videre når festetiden er ute (tfl. § 33).

Kontrakten kan gå ut på å gjennomføre et oppdrag, som å reparere en bil eller å bygge et hus. Da er det vanlig å avtale en tid for når oppdraget skal være fullført. For bilreparasjonen er regelen i forbrukerforhold at tjenesten skal være avsluttet innen rimelig tid, hvis ikke annet er avtalt (håndverkertjenesteloven, hvtl. § 10), og en slik regel passer også utenfor forbrukerområdet. Ved stykkgodstransport til sjøs skal transportøren utføre transporten «med tilbørlig omhu og hurtighet» (sjøloven, sjøl. § 262). Noen ganger må motparten gjøre forberedelser eller medvirke på annen måte, og da kan både starttidspunkt, fremdrift og slutføring være

det av yteplikten i vik-

ene henger tett sammen; kke er rettidig.

overføre eiendomsretten e den fysiske kontrollen troll er det vanlig å tale m. Selgeren skal levere – innen rimelig tid etter øpsloven, fkjl. § 6). Fast skifte etter at kontrakten avhl. § 2-3 annet punkt et ikke vanlig å regulere ndom heller, men her er når han har oppfylt sine alt (avhl. § 2-3). Da kan t og mulighet til å skaffe

r over et tidsrom, uten at delytelse kan identifiser eller energi er eksempe først til starttidspunktet skal vare. Leid husrom ifte etter at kontrakten er § 2-1 tredje ledd). Husalt bestemt tidsrom eller ap. 9) – forutsatt at konr ved endringsavtale. For n ulovfestede bakgrunnsog at kontraktsforholdet le en bestemt periode. raktperiode kan normalt dtas at en part er bundet telser er typisk så viktige ufravikelige regler; både n oppsigelse til side etter l. § 15-7). Den som fester ve at kontrakten løper vi-

m å reparere en bil eller å draget skal være fullført. iesten skal være avsluttet jenesteloven, hvttl. § 10). . Ved stykkgodstransport ørlig omhu og hurtighet» e forberedelser eller medndrift og slutføring være

nærmere regulert. I kontrakter om arbeid som gjelder ny bolig, skal arbeidet ta til «snarast råd» etter at forbrukeren har sagt fra, og deretter gjennomføres med rimelig fremdrift og uten unødige avbrudd – om ikke annet er avtalt (boligoppføringsloven, buofl. § 10 tredje ledd). Lignende regulering finnes i standardvilkår for utføring av bygge- og anleggsarbeid i næringsforhold.

Partene kan ha avtalt at ytelse skal skje etter påkrav, det vil si når kreditor for ytelsen har satt frem krav om det. Vi skal se at dette er bakgrunnsregelen for pengeytelser (nedenfor under 3), og det kan gå frem av sammenhengen at en slik regel passer for enkelte andre ytelser også.

2. For løpsrekjøp er hovedregelen at selgeren skal holde tingen klar for henting på sitt forretningssted om ikke annet er avtalt («henteekjøp»), likevel slik at tingen skal leveres hos forbrukeren hvis et forbrukerkjøp ble inngått uten tilknytning til selgerens forretningssted, for eksempel ved nettsalg (kjl. § 6, fkjl. § 5).

Oppfyllelsesstedet utenom løpsrekjøp kan variere med karakteren av ytelsen og omstendighetene ellers. Gjelder det kjøp eller leie av fast eiendom, sier det seg selv hvor oppfyllelsen skal skje, og det samme er tilfellet for arbeid på fast eiendom. En havareert bil må reparatøren kanskje rykke ut til, men ellers er det vanlig at reparasjon av løpsreting skjer hos oppdragstakeren. For leie av løpsreting, typisk en leiebil, er utgangspunktet helst at tingen skal hentes og tilbakeleveres hos utleieren. I mange tilfeller gir det lite mening å tale om oppfyllelsessted, for eksempel for et abonnement på mobiltelefoni.

Når tiden og stedet for yteplikten er fastlagt, gjenstår det å bestemme hva som skal utføres på eller innen dette tidspunktet. I kjøpstilfellene er hovedregelen, som vi har sett, at tingen skal holdes klar for henting på selgerens forretningssted. Selgeren kan også ha tatt på seg å bringe tingen til kjøperen eller å overgi den til noen som skal frakte tingen til kjøperen (kjl. § 7), og da blir det avgjørende om tingen er klar for overtakelse hos kjøper eller fraktfører til rett tid. Etter kjøpsloven og forbrukerkjøpsloven er tingen riktig nok ikke «levert» før kjøperen eller eventuelt fraktføreren faktisk tar over tingen, men det er fordi lovene knytter også andre virkninger til «leveringen». Tar ikke selgeren imot, er ikke «levering» skjedd, men misligholdsvirkninger blir det ikke tale om (kjl. § 22, fkjl. § 19).

I noen tilfeller blir tidspunktet – eventuelt starttidspunktet – for ytelsen gjerne markert ved en mer eller mindre formell overtakelse, gjerne kombinert med en befaring. Slik kan det være ved overtakelse av kjøpt eller leid fast eiendom. Andre ganger er det *fullføringen* av ytelsen som blir markert ved en overtakelse, som ved fabrikkasjonskontrakter og entreprisekontrakter (se som eksempel buofl. § 14).

3. Kjøperen skal betale kjøpesummen når selgeren krever det, om ikke annet er avtalt (kjl. § 49, fkjl. § 38). En tilsvarende regel i gjeldsbrevloven (gbl.) § 5 er blitt oppfattet som en generell regel for pengeytelser, men det kan bare gjelde med viktige modifikasjoner i kontraktsforhold, først og fremst ordningen med ytelse mot ytelse (se nedenfor under 5). I husleieforhold er bakgrunnsregelen at utleieren kan kreve betaling forskuddsvis hver måned (husll. § 3-2).

4. I kjøp skal betaling som regel skje på selgerens forretningssted (kjl. § 48, fkjl. § 39), og dette er også regelen i gbl. § 3. Der betaling skal skje med mynter og sedler, kan regelen tas på ordet, men slik betaling skjer i dag stort sett bare i dagliglivets småkontrakter, og stadig sjeldnere der også. Ellers skjer betalingen normalt med kontopenger – ved at beløpet godskrives mottakerens konto i en finansinstitusjon, gjerne ved bruk av betalingskort eller betaling i nettbank. Noe

Påkrav

*Andre ytelser
enn penger –
sted for ytelsen*

Skjæringspunktet

*Pengeytelser
– betalingstid*

– betalingssted

fysisk betalingssted blir det strengt tatt ikke tale om ved slik betaling. Det er tale om føring av kontoer, ikke om flytting av penger. En hovedregel om betaling på mottakerens forretningssted kan likevel få betydning for valg av valuta (se nedenfor under III, 8).

I dag må utgangspunktet være at det krever særlig holdepunkt i kontrakten om en part skal kunne motsette seg betaling til konto. Og skulle noen kreve betaling av større beløp i sedler og mynt, er det all grunn for betaleren til å se seg for; han kan risikere å bli medansvarlig for motpartens skyldige skatter og avgifter (skattebetalingsloven § 16-50). På den annen side er det heller ikke trygt å ta imot for store beløp i kontanter; det kan dreie seg om midler som ikke er rett bekommet (se straffeloven § 337 om hvitvasking).

Skjærings-
punktet

Særlig ved betaling til konto kan det oppstå spørsmål om når betalingen er skjedd. Spørsmålet er regulert i noen særbestemmelser (husll. § 3-3, forsikringsavtaleloven, fal. §§ 5-3 og 14-5 og inkassoloven § 9), og for øvrig gjelder finansavtaleloven, finansavtl. § 39, der hovedregelen er at betaling er skjedd når beløpet er godskrevet den finansinstitusjonen hvor mottakeren har konto, eventuelt er godskrevet mottakerens konto der overføring skjer innen samme institusjon.

Ytelse mot ytelse

5. For mange av de reglene som er omtalt foran om tid for ytelsen, gjelder det generelle forbeholdet at parten bare har plikt til å yte hvis motytelsen allerede er oppfylt eller i det minst tilbys samtidig, om ikke annet er avtalt. Det går frem av formuleringene for eksempel i kjl. §§ 10 og 49. Samtidig utveksling av ytelsene skal sikre begge parter mot å gi motparten usikret kreditt. For mange kontrakter er det ikke mulig med fullstendig samtidig utveksling av ytelsene. Etterskuddsbetaling kan nok sies å være hovedregelen der ikke annet er avtalt, og den følges for eksempel i hvtjl. § 37 og buofl. § 46. For løpende ytelser blir det gjerne avtalt betaling med bestemte mellomrom, gjerne etterskuddsvis eller ved akontobetaling på forskudd med senere avregning. Vi så ovenfor under 3 at husleieloven har en bakgrunnsregel om betaling på forskudd hver måned (husll. § 3-2). Avdragsbetaling blir ofte avtalt for oppdrag som utføres gjennom en lengre periode, for eksempel byggearbeider av noe omfang. Forskuddsbetaling og avdragsbetaling kan stort sett avtales også i forbrukerforhold, men etter buofl. § 47 er adgangen til å betale usikret forskudd begrenset.

Tidlig
oppfyllelse

6. Når vi foran under 1-5 har sett på tiden for oppfyllelse, har vi holdt oss til debtors *plikt* til å oppfylle. Vi har sett på tidspunktet da debitor må oppfylle for å unngå forsinkelse (forfallstidspunktet). Nå og da kan det oppstå spørsmål om når debitor har *rett* til å oppfylle, selv om han ennå ikke har plikt til det. Vi spør gjerne om *frigjøringstiden* for ytelsen er kommet.

Det hender at partene avtaler en rett til tidlig oppfyllelse. Andre ganger kan oppfyllelsetiden være fastsatt som et tidsrom («varene skal leveres i uke 34»), og etter kjl. § 9 annet ledd er utgangspunktet da at det er selgeren som kan velge tid innenfor tidsrommet.

Andre ytelser
enn penger

For andre ytelser enn penger kan tidlig oppfyllelse vanskelig godtas uten støtte i kontrakten eller forholdene rundt den. At dette gjelder der mottakeren må medvirke, for eksempel ved å stille opp til en legetime, er opplagt. Videre er regelen klar nok for den som for eksempel har påtatt seg å holde årets 17. mai-tale. Men også ellers vil kreditor gjerne få ulemper ved tidlig levering, for eksempel i form av lagerkostnader eller drift og vedlikehold av en ting, og da har han som regel ikke plikt til å ta imot før avtalt tid.

slik betaling. Det er tale vedregel om betaling på valg av valuta (se neden-

depunkt i kontrakten om .ulle noen kreve betaling leren til å se seg for; han skatter og avgifter (skat- r ikke trygt å ta imot for kke er rett bekommet (se

ål om når betalingen er husll. § 3-3, forsikrings- for øvrig gjelder finans- ing er skjedd når beløpet r konto, eventuelt er god- me institusjon.

d for ytelsen, gjelder det is motytelsen allerede er r avtalt. Det går frem av ig utveksling av ytelsene tt. For mange kontrakter av ytelsene. Etterskudds- t er avtalt, og den følges lser blir det gjerne avtalt ; eller ved akontobetaling

3 at husleieloven har en isll. § 3-2). Avdragsbeta- ngre periode, for eksem- avdragsbetaling kan stort 7 er adgangen til å betale

llelse, har vi holdt oss til debitor må oppfylle for å oppstå spørsmål om når likt til det. Vi spør gjerne

llelse. Andre ganger kan kal leveres i uke 34», og lgeren som kan velge tid

nskelig godtas uten støtte der mottakeren må med- pplagt. Videre er regelen e årets 17. mai-tale. Men ring, for eksempel i form og da har han som regel

Å motta penger før tiden er gjerne mindre problematisk. I gbl. § 5 er regelen at debitor kan betale når han vil, om ikke annet er avtalt. Her er spørsmålet mer om tidlig betaling skal ha betydning for plikten til å betale rente. Etter finansavtl. § 53 er hovedregelen at kredittkunden kan tilbakebetale kreditten når han vil, men gjelder det kreditt hvor rentesats m.m. er bundet for en periode, kan kredittyteren etter nærmere regler kreve dekket tap av renter m.m. ved førtidig tilbakebetaling (§ 54). Er det vanlige rentenivået gått ned, får jo ikke kredittyteren lenger plassert pengene til like god rente.

III. 1. Partene står som regel fritt til å avtale hva som skal ytes. Er kontrakten uklar, må den tolkes (se foran under § 49). I lovgivningen om forskjellige kontraktstyper er det en lang rekke bestemmelser om utfylling av kontrakten (nedenfor under 3-6). Blant annet finner vi regler om at ytelsen skal ha vanlig god standard, om ikke annet er avtalt, og om at opplysningssvikt forut for kontraktsinngåelsen kan påvirke kravene til ytelsen. Slike regler gir veiledning også utenfor de lovregulerte kontraktene.

Lovgivningen skiller ikke konsekvent mellom regulering av hva som skal ytes, og av hva som er mangel. For eksempel har kjl. § 17 en oppregning av krav til va- rens egenskaper og avslutter med at tingen har mangel om den ikke svarer til kra- vene i paragrafen. Avhendingsloven kap. 3 har overskriften «Tilstand og tilhøyr- le», men bestemmelsene i kapitlet handler om hva som er mangel. Og selvsagt er det nær sammenheng mellom mangelsvurderingen og kravene til ytelsen. Vi må bare huske på at det gjelder noen tilleggsvilkår for å gjøre mangelskrav gjeldende. For eksempel kan ikke en part gjøre gjeldende som mangel noe han kjente til ved kontraktsinngåelsen, og heller ikke slikt som han føres tilbake til hans eget forhold (se nærmere nedenfor under § 51, II).

2. Beskrivelsen i kontrakten av hva som skal ytes, kan være alt fra ingenting (kunden tar et brød, betaler og går) til tusenvis av sider med spesifikasjoner og teg- ninger, som ved større bygge- eller fabrikkasjonskontrakter. Bare unntaksvis gjelder ufravikelige rammer for kva som kan avtales om ytelsen, som når hvtl. § 6 forbyr avtale om utførelse av en håndverkertjeneste i strid med offentligrettslige sikker- hetskrav (se foran under § 47, IV). Hvilke følger det ellers har for partens ansvar for manglende oppfyllelse at en ytelse vil stride mot offentligrettslige regler, må avgjøres nokså konkret. I et tilfelle kom Høyesterett til at plikten til å skille ut og overdra en eiendom var falt bort fordi den stred mot et deleforbud (Rt. 2006 s. 539, se også nedenfor under § 52, III).

3. Grensen mellom tolkning av kontrakten og utfylling er ikke skarp, som vi nevnte foran under § 47, I. Flere av lovene om bestemte kontraktstyper har regler som prinsipielt er utfyllingsregler, men som ligger tolkningen nær.

Ytelsen skal passe til et bestemt formål som bestilleren hadde, og som mot- parten kjente til, med mindre bestilleren ikke rimelig kunne stole på motpartens sakkunnskap (kjl. § 17 andre ledd bokstav b, fkjl. § 15 annet ledd bokstav c, avhl. § 3-2 første ledd bokstav b; husll. § 2-2 annet ledd bokstav b). Spør kunden for ek- sempel etter maling til utendørs bruk, skal faghandleren ikke gi ham innendørsma- ling, mens dette kan stille seg annerledes hvis en forbruker kjøper et malingsspann av en annen forbruker.

Har en part lagt frem prøve eller modell, må det som regel kreves at ytelsen har de samme egenskapene som prøven eller modellen (kjl. § 17 annet ledd bokstav c,

Penger

Hva som skal ytes

Oversikt

Sammenhengen med mangels- vurderingen

Kontrakten

Særlige utfyllingsregler

Bestemt formål

Prøve. Innpakning

fkjl. § 15 annet ledd bokstav d). Innpakningen skal være vanlig og forsvarlig (kjl. § 17 annet ledd bokstav d, fkjl. § 15 annet ledd bokstav e), der innpakning er aktuelt. Er ikke annet avtalt, må kravet også normalt være at ytelsen er i samsvar med krav som følger av lov, forskrift eller offentligrettslig vedtak (fkjl. § 15 annet ledd bokstav f, avhl. § 3-2 annet ledd, buofl. § 25 annet ledd, husll. § 2-17). En leid bolig skal for eksempel oppfylle offentligrettslige krav til rømningsveier.

Tilbehør

Ved kjøp av fast eiendom oppstår det ofte spørsmål om hva som skal følge med av tilbehør som finnes på eiendommen, og enkelte rettigheter som ligger til eiendommen. I avhl. §§ 3-4 til 3-6 a er det detaljerte regler om dette. Blant annet er det lagt vekt på om det gjelder slikt som skal være på eiendommen, som brann-slokningsutstyr, og om det gjelder ting som er fast montert eller særskilt tilpasset en bygning, for eksempel en kjøkkenbenk. For eiendommer ved vassdrag hører eventuell rett til vassdraget med, om ikke annet er avtalt. Reglene gjelder tilsvarende for kontrakter om pantsettelse av eiendommen (panteloven § 2-2).

Vanlig god kvalitet

4. Den viktigste utfyllingsregelen går ut på at en kontraktspart har krav på ytelse av vanlig god kvalitet når ikke annet er avtalt. Regelen har mest treffende fått uttrykk i fkjl. § 15 annet ledd bokstav b, om at tingen skal svare til «det som forbrukeren har grunn til å forvente ved kjøp av en slik ting når det gjelder holdbarhet og andre egenskaper». Etter buofl. § 7 skal entreprenøren utføre arbeidet «på fagleg godt vis» og bruke materialer av «vanleg god kvalitet», der ikke annet er avtalt (se tilsvarende formuleringer i hvtjl. § 5). Reelt er det samme regel som blir uttrykt ved at tingen skal «passe til de formål som tilsvarende ting vanligvis brukes til» (kjl. § 17 annet ledd nr. 1, se lignende formuleringer i avhl. § 3-2 første ledd bokstav a og husll. § 2-2 annet ledd bokstav a). Høyesterett har riktig nok ved et tilfelle sagt at kjl. § 17 må suppleres med et ulovfestet krav om vanlig god kvalitet (Rt. 1998 s. 774), men resultatet blir det samme.

Hva kontraktsparten nærmere har grunn til å vente, må avgjøres konkret. Ofte er det et spørsmål om *funksjon*; regntøyet skal holde vannet ute, og seilbåten skal man kunne seile med. Av og til er det utviklet standarder i bransjen, eller det er mulig å sammenligne med hva som normalt ytes, for eksempel når det gjelder stabilitet og hastighet for en bredbåndsyttelse.

Særlig om brukte ting m.m.

Spørsmålet om hva kontraktsparten med rette kan vente, er i praksis særlig intrikat ved leie eller kjøp av en eiendom eller en løsøreting som har vært i bruk, og som derfor ikke holder samme standard som da den var ny. Allerede den nevnte formuleringen i fkjl. § 15 annet ledd bokstav b gir en antydning ved å vise til «en slik ting»; det er ikke grunn til vente det samme av en brukt ting som en ny ting. Blant annet må forventningen avpasses etter tingens alder og utseende og av prisen. Leieren eller kjøperen kan ikke vente at alt skal funksjonere knirkefritt i slike tilfeller. Her er det et nær sammenheng med reglene om opplysningssvikt og om generelle forbehold om tilstanden (nedenfor under 5 og 6).

Opplysnings- svikt – uriktige opp- lysninger

5. Har en kontraktspart gitt opplysninger om ytelsen før kontrakten ble inngått, er dette noe som får betydning for innholdet av kontrakten. Har en forhandler før kjøpet opplyst at datamaskinen har internminne på fire gigabyte, kan kunden stille dette kravet til den kjøpte maskinen; om utsagnet blir sett som en del av kontrakten, som et tolkningsmoment eller som et grunnlag for utfylling, har ingen praktisk betydning. Tilsvarende kan ikke en bil selges som «ny» hvis den tidligere har vært registrert på andre og brukt som demonstrasjonsbil (Rt. 2015 s. 321). Når det i flere lover er bestemt at avvik fra gitte opplysninger fører til mangel, er det derfor et

g og forsvarlig (kjl. § 18, fkjl. § 16 første ledd bokstav c, avhl. § 3-8, hvtl. § 18, buofl. § 27, husll. § 2-3). Det gjelder også det som er sagt i bestemmelsene om at opplysningene kan være gitt av andre på kontraktspartens vegne, og at opplysningene bare er relevante hvis de kan antas å ha påvirket kontrakten.

Enkelte av disse bestemmelsene går et stykke videre når også avvik fra opplysninger gitt på vegne av tidligere kontraktsledd kan føre til mangel. Slik er det i forbrukerforhold etter forbrukerkjøpsloven, håndverkertjenesteloven og boligoppføringsloven, men også for kontrakter mellom næringsdrivende etter kjøpsloven. Etter kjøpsloven er det et vilkår at selgeren kjente eller burde kjenne til at opplysningene var gitt, men slik er det ikke etter de nevnte forbrukerlovene. Avvik fra opplysninger som er gitt på vegne av leverandøren i en annonse et eller annet sted på kloden, er tilstrekkelig til å utgjøre mangel, om det ikke må legges til grunn at opplysningene ikke har virket inn på kontrakten.

Manglende opplysninger kan også gi grunnlag for å si at ytelsen avviker fra det kontraktsparten har grunn til å vente. For kjøp av fast eiendom, hvor spørsmålet oppstår særdeles ofte, er regelen formulert slik at eiendommen har mangel hvis kjøperen ikke har fått opplysning om «omstende ved eiegen som seljaren kjende eller måtte kjenne til, og som kjøparen hadde grunn til å rekne med å få» (avhl. § 3-7). En forutsetning er at det må antas å ha virket inn på kontrakten at opplysningen ikke ble gitt. Tilsvarende regler finnes i fkjl. § 16 første ledd bokstav b, hvtl. § 19, buofl. § 26 og husll. § 2-4. I kjøpsloven kommer regelen litt mer indirekte frem. Den skal gjelde hvis selgeren har tatt et generelt forbehold om tingens tilstand, men da må det samme rimelig nok gjelde også uten at selgeren har tatt et slikt forbehold, og kjøperen strengt tatt skal stå enda sterkere (Rt. 2012 s. 1926).

Disse reglene innebærer at en ytelse som ellers ville ha vært i samsvar med kontrakten, har en mangel hvis parten fortier opplysninger som motparten kunne vente å få. For eksempel ville kanskje en kjøper måtte godta at et gammelt hus har noen råteskader hvis selgeren ikke hadde kjent til dem. Men kjenner selgeren til skadene, kan kjøperen vente å få vite det, og får han ikke det, har huset en mangel. Regelen er nært beslektet med redelighetsstandarden i avtaleloven (avtl.) § 33, som vi skal se på nedenfor under § 52, II.

Det er det kontraktsparten kjente eller «måtte» kjenne til, han skal opplyse om; det sistnevnte uttrykket har vært oppfattet slik at det nærmest viser til en kvalifisert form for uaktksomhet (Rt. 2002 s. 696). Etter forbrukerkjøpsloven er det nok at selgeren «burde» ha kjent til forholdet, og da er terskelen lavere. I et tilfelle der en eiendomsselger hadde lagt frem en tilstandsrapport, mente flertallet i Høyesterett at det var tilstrekkelig at takstmannen – men altså ikke selgeren – måtte ha kjent til et relevant forhold som ikke var omtalt i rapporten (Rt. 2001 s. 369, dissens 4-1). Et slikt resultat kan også forklares ved at en mangelfull tilstandsrapport er en villedende opplysning og slik sett verre enn ingen rapport.

6. En kontraktspart kan ønske å reservere seg mot at kontrakten skal fylles ut med krav til vanlig god kvalitet. I en kontrakt om salg av en fast eiendom eller en løsøretting kan partene bli enige om at eiendommen eller tingen selges «som den er», og i en husleiekontrakt kan det tilsvarende stå at husrommet leies ut i den stand det er ved kontraktsinngåelsen. Slike generelle forbehold er det i og for seg ikke mye å innvende mot, særlig hvor eiendommen eller tingen er brukt, og

stykke på vei ikke mer enn vi ellers ville ha kommet til (kjl. § 18, fkjl. § 16 første ledd bokstav c, avhl. § 3-8, hvtl. § 18, buofl. § 27, husll. § 2-3). Det gjelder også det som er sagt i bestemmelsene om at opplysningene kan være gitt av andre på kontraktspartens vegne, og at opplysningene bare er relevante hvis de kan antas å ha påvirket kontrakten.

Enkelte av disse bestemmelsene går et stykke videre når også avvik fra opplysninger gitt på vegne av tidligere kontraktsledd kan føre til mangel. Slik er det i forbrukerforhold etter forbrukerkjøpsloven, håndverkertjenesteloven og boligoppføringsloven, men også for kontrakter mellom næringsdrivende etter kjøpsloven. Etter kjøpsloven er det et vilkår at selgeren kjente eller burde kjenne til at opplysningene var gitt, men slik er det ikke etter de nevnte forbrukerlovene. Avvik fra opplysninger som er gitt på vegne av leverandøren i en annonse et eller annet sted på kloden, er tilstrekkelig til å utgjøre mangel, om det ikke må legges til grunn at opplysningene ikke har virket inn på kontrakten.

Manglende opplysninger kan også gi grunnlag for å si at ytelsen avviker fra det kontraktsparten har grunn til å vente. For kjøp av fast eiendom, hvor spørsmålet oppstår særdeles ofte, er regelen formulert slik at eiendommen har mangel hvis kjøperen ikke har fått opplysning om «omstende ved eiegen som seljaren kjende eller måtte kjenne til, og som kjøparen hadde grunn til å rekne med å få» (avhl. § 3-7). En forutsetning er at det må antas å ha virket inn på kontrakten at opplysningen ikke ble gitt. Tilsvarende regler finnes i fkjl. § 16 første ledd bokstav b, hvtl. § 19, buofl. § 26 og husll. § 2-4. I kjøpsloven kommer regelen litt mer indirekte frem. Den skal gjelde hvis selgeren har tatt et generelt forbehold om tingens tilstand, men da må det samme rimelig nok gjelde også uten at selgeren har tatt et slikt forbehold, og kjøperen strengt tatt skal stå enda sterkere (Rt. 2012 s. 1926).

Disse reglene innebærer at en ytelse som ellers ville ha vært i samsvar med kontrakten, har en mangel hvis parten fortier opplysninger som motparten kunne vente å få. For eksempel ville kanskje en kjøper måtte godta at et gammelt hus har noen råteskader hvis selgeren ikke hadde kjent til dem. Men kjenner selgeren til skadene, kan kjøperen vente å få vite det, og får han ikke det, har huset en mangel. Regelen er nært beslektet med redelighetsstandarden i avtaleloven (avtl.) § 33, som vi skal se på nedenfor under § 52, II.

Det er det kontraktsparten kjente eller «måtte» kjenne til, han skal opplyse om; det sistnevnte uttrykket har vært oppfattet slik at det nærmest viser til en kvalifisert form for uaktksomhet (Rt. 2002 s. 696). Etter forbrukerkjøpsloven er det nok at selgeren «burde» ha kjent til forholdet, og da er terskelen lavere. I et tilfelle der en eiendomsselger hadde lagt frem en tilstandsrapport, mente flertallet i Høyesterett at det var tilstrekkelig at takstmannen – men altså ikke selgeren – måtte ha kjent til et relevant forhold som ikke var omtalt i rapporten (Rt. 2001 s. 369, dissens 4-1). Et slikt resultat kan også forklares ved at en mangelfull tilstandsrapport er en villedende opplysning og slik sett verre enn ingen rapport.

6. En kontraktspart kan ønske å reservere seg mot at kontrakten skal fylles ut med krav til vanlig god kvalitet. I en kontrakt om salg av en fast eiendom eller en løsøretting kan partene bli enige om at eiendommen eller tingen selges «som den er», og i en husleiekontrakt kan det tilsvarende stå at husrommet leies ut i den stand det er ved kontraktsinngåelsen. Slike generelle forbehold er det i og for seg ikke mye å innvende mot, særlig hvor eiendommen eller tingen er brukt, og

– manglende opplysninger

Generelle forbehold

selgeren eller utleieren ikke har full oversikt over eventuelle svakheter. Men de kan ikke alltid tas helt på ordet. For det første bør selgeren eller utleieren fortsatt svare for uriktige opplysninger og for fortielse av forhold som han kjente eller måtte kjenne, og som motparten hadde grunn til å regne med å få. Det er ikke noe legitimt behov for å fraskrive seg slikt ansvar. Også i tilfeller hvor eiendommen eller tingen er i *vesentlig* dårligere stand enn motparten – og for den del kanskje kontraktsparten selv – hadde grunn til å regne med på bakgrunn av prisen og forholdene ellers, bør det regnes som et avvik fra kontrakten. Dette er hovedinnholdet i kjl. § 19, avhl. § 3-9 og husll. § 2-5. Høyesterett har lagt til grunn at vilkåret om *vesentlig* avvik innebærer en realitet i den forstand at terskelen for hva som skal regnes som avvik fra korrekt ytelse, er høyere enn den ville ha vært uten forbeholdet (Rt. 2010 s. 103). I forbrukerkjøp er det ikke et slikt vilkår om vesentlig avvik (fkjl. § 17), og da blir ikke bedømmelsen så ulik den vanlige mangelsvurderingen. Når det gjelder kjøp av fast eiendom, arbeider regjeringen med et lovforslag om at en boligselger ikke lenger skal kunne ta alminnelige forbehold ved salg til en forbrukerkjøper.

Skjæringspunktet

7. I kjøp skal spørsmålet om tingen er i samsvar med kontrakten, skje ut fra tilstanden på tidspunktet for risikoovergang, det vil oftest si ved leveringen (se nedenfor under VII om risikoovergang). Det følger av kjl. § 21, fkjl. § 18 og avhl. § 3-1 annet ledd. For andre kontrakter er skjæringspunktet for eksempel avslutning av tjenesten (hvtjl. § 20), overtakelse av arbeidet (buofl. § 28) og overlevering av husrom (husll. § 2-7).

Eventuelle avvik som blir rettet før det relevante skjæringspunktet, utgjør ikke mangel, og som hovedregel er det mottakerens problem hvis noe skjer med ytelsen etter skjæringspunktet. Men det kan godt være at et avvik som lå der ved skjæringspunktet, først *kommer til syne* senere. Da er det like fullt en mangel. Forbrukeren oppdager kanskje først når vinteren slår inn, at den nye boligen var for dårlig isolert, og møbelkjøperen ser først etter flere måneders bruk at sofatrekket ikke er tilstrekkelig slitesterkt. I slike tilfeller taler vi om *skjulte* eller *latente* mangler. Såkalte garantier kan føre til at også feil som *oppstår* etter det vanlige skjæringspunktet, skal behandles som mangler (kjl. § 21 annet ledd, fkjl. § 18 a, avhl. § 3-1 tredje ledd, hvtjl. § 20 tredje ledd, buofl. § 28 annet ledd).

For løpende ytelser må tidspunktet for mangelsvurderingen fastlegges etter lignende synspunkter. Ved leie av fast eiendom eller løpsreting har utleieren en plikt til å sørge for at tingen er disponibel for leieren gjennom leietiden, og leieren skal ta forsvarlig vare på tingen. Ofte har både utleier og leier plikt til å holde tingen ved like. Her kan det sies at ytelsene i prinsippet skal svare til kontrakten på ethvert tidspunkt. Ytelser som ikke gjelder ting, for eksempel underholdningstjenester eller rådgivningstjenester, skal som utgangspunkt svare til kontrakten når de ytes. Særlig for rådgivning kan det tenkes en parallell til skjulte mangler ved at det først etter en tid viser seg at rådgivningen førte til uheldige resultater (se også nedenfor under § 53, VII om foreldelse).

Vederlaget

8. Størrelsen av vederlaget for ytelsen – prisen – kan avtales på flere forskjellige måter. For enkle kjøp er det gjerne avtalt en bestemt pris, eventuelt med tillegg for frakt o.l. En kontrakt inngått etter anbudskonkurranse (se foran under § 48, II, 3) har normalt en fast sum som avtalt pris, men her er det vanlig at de enkelte oppgaver også er priset i tilbudet, for eksempel pris pr. løpemeter grøft. Det får betydning for justering av prisen ved senere endringer (se nedenfor under IV).

Prismodeller

uelle svakheter. Men de en eller utleieren fortsatt old som han kjente eller med å få. Det er ikke noe lfeller hvor eiendommen – og for den del kanskje i bakgrunn av prisen og trakten. Dette er hovedrett har lagt til grunn at forstand at terskelen for ere enn den ville ha vært et ikke et slikt vilkår om så ulik den vanlige man- arbeider regjeringen med ta alminnelige forbehold

ed kontrakten, skje ut fra æst si ved leveringen (se l. § 21, fkjl. § 18 og avhl. t for eksempel avslutning § 28) og overlevering av

eringspunktet, utgjør ikke rvis noe skjer med ytelsen vik som lå der ved skjæ- e fullt en mangel. Forbru- nye boligen var for dårlig s bruk at sofatrekket ikke ulte eller latente mangler. tter det vanlige skjærings- dd, fkjl. § 18 a, avhl. § 3-1 l).

ringen fastlegges etter lig- tting har utleieren en plikt n leietiden, og leieren skal ier plikt til å holde tingen re til kontrakten på ethvert nderholdningstjenester el- til kontrakten når de ytes. lte mangler ved at det først esultater (se også nedenfor

avtales på flere forskjellige pris, eventuelt med tillegg nse (se foran under § 48, er det vanlig at de enkelte r. løpemetet grøft. Det får r (se nedenfor under IV).

Noen ganger skal et oppdrag godtgjøres «etter regning», som når en entreprenør skal ha dekket sine utgifter til arbeid og materialer med tillegg av et påslag som skal dekke indirekte kostnader og fortjeneste. En advokat får typisk betalt for medgått tid etter en timesats som er avtalt på forhånd – eller som kanskje ikke er det. Eiendomsmeglere og mellomledd i handelen får ofte betalt i form av provisjon, det vil si en viss prosent av oppnådd pris for eiendommen eller av annen omsetning. For slike provisjoner er det ikke uvanlig at oppdragstakeren får betalt bare hvis oppdraget lykkes, ved at eiendommen eller varene blir solgt («no cure no pay»).

I hvtjl. § 32 og buofl. § 41 er det særlige regler om prisoverslag. Er prisen ikke avtalt som et fast beløp, hender det at håndverkeren eller entreprenøren gir et overslag for hva sluttsummen kan bli, og da er hovedregelen at det endelige vederlaget ikke skal overstige overslaget med mer enn 15 prosent (se som eksempel HR-2016-761-A).

I boligleieforhold skal leien fastsettes til et bestemt beløp, og det er bare noen utgifter til elektrisitet og brensel, vann og avløp som kan kreves dekket på grunnlag av forbruk (husll. § 3-1). Meningen er at leieren skal vite på forhånd omtrent hvor mye han skal betale. Ved leie av annet husrom enn bolig er det vanlig at store deler av driftsutgiftene ved eiendommen fordeles mellom leierne, og at betalingen av disse utgiftene skjer à konto med senere avregning.

Vi så foran under § 48, I at det for norsk rett kan tenkes at kontrakt er inngått selv om vederlaget ikke er bestemt. Det normale er selvsagt at vederlaget er kjent for partene og omfattet av enigheten om kontraktsinnholdet, men det hender at noen bestiller en vare eller en tjeneste uten at pris er avtalt. Strømmer vannet inn i kjelleren, er det ikke tiden for langvarige prisforhandlinger med tilgjengelige rørleggere. I slike tilfeller går bestilleren gjerne ut fra at prisen er noenlunde normal, og det er også hovedsakelig effekten av lovbestemmelsene om senere fastsettelse av prisen, se kjl. § 45, fkjl. § 37 og hvtjl. § 32 om gjengs (vanlig) pris og husll. § 3-1 om vanlig leie. Etter buofl. § 41 skal prisen i slike tilfelle fastsettes etter regning, det vil som utgiftsdekning med tillegg av et rimelig påslag.

Etter hvtjl. § 36 annet ledd kan ikke tjenesteyteren «kreve bestillingsgebyr, ordregesbyr, ekspedisjonsgebyr, gebyr for skriving og sending av rekning e.l. i tillegg til prisen for tjenesten», og en lignende bestemmelse finnes i buofl. § 48 fjerde ledd. I disse tilfellene kan altså slike gebyrer ikke engang avtales. I fkjl. § 37 tredje ledd er regelen noe mer lempelig; gebyrer kan kreves i tillegg til kjøpesummen hvis det er avtalt.

Partene kan avtale hvilken valuta vederlaget skal betales i (se også finansavtl. § 39 a). Er ikke annet avtalt, må regelen helst være at betalingen skal skje i den valutaen som gjelder på betalingsstedet, og det er igjen oftest mottakerens forretningssted (se foran under II, IV). Skulle det være avtalt en valuta som ikke gjelder på betalingsstedet, kan betaleren som regel likevel betale i betalingsstedets valuta etter kursen på betalingstidspunktet (gbl. § 7 første ledd).

9. Enkelte yteplikter kan bare oppfylles korrekt av bestemte personer. Klavermesteren kan ikke overlate til andre å oppfylle konsertkontrakten. Andre ganger kan det følge av kontrakten at ytelsen nok kan skje ved hjelp av ansatte, men likevel under ledelse av kontraktsparten personlig eller av bestemte personer på kontraktspartens side. Klienten behøver normalt ikke finne seg i at gjennomføringen av prosessoppdraget blir utført ved hjelp av et annet advokatfirma, eller at huset blir tegnet av et annet arkitektkontor. Også i slike tilfeller har kvalifikasjoner, erfa-

Prisoverslag

Bestemt leie for bolig

Pris er ikke avtalt

Gebyrer o.l.

Valuta

Oppfyllelse ved medhjelpere

ring og renommé betydning for valg av kontraktspart. Gjelder det derimot levering av masseproduserte industriprodukter, har det normalt lite å si hvor de kommer fra. Spørsmålet om bruk av medhjelpere blir undertiden regulert i kontrakten. For eksempel har standardvilkårene for entreprisekontrakter ofte en klausul om at entreprenøren kan bruke underentreprenører, gjerne slik at byggherren etter nærmere regler kan motsette seg valget av underentreprenør.

Selv om kontraktsparten står fritt til å bruke ansatte eller selvstendige oppdragstakere ved oppfyllelsen av kontrakten, er det parten selv som er ansvarlig for oppfyllelsen. Selve yteplikten kan parten normalt ikke overføre til andre (se nedenfor under § 53, IV). Det får betydning blant annet for erstatningsansvaret ved mislighold (se nedenfor § 51, VII).

Endring av ytepliktene

Oversikt

IV. Endring av de avtalte ytepliktene etter at kontrakten er inngått, kan det være behov for i flere tilfeller. Noen ganger er det umulig å si på forhånd nøyaktig hvilke ytelser som blir aktuelle. Dette er vanlig ved arbeid på løsøretting eller fast eiendom; bilverkstedet vet kanskje ikke nøyaktig hva som er i veien med bilen som skal repareres, og entreprenøren vet ikke hva som skjuler seg bak veggene i badet som skal pusses opp. Situasjonen kan også være at bestilleren ønsker å kunne endre omfanget av oppdraget eller utførelsen av det. Byggherren vil kanskje inngå kontrakt om oppføring av et nytt kontorbygg før alle detaljer i planleggingen er på plass. Skal omfang eller utførelse endres slik som her er skissert, må rimelig nok også det avtalte vederlaget kunne justeres. For kontrakter om løpende ytelser er det dessuten ofte ønskelig å kunne endre vederlaget på grunn av utviklingen i pengeverdi, markedspriser eller oppfyllelseskostnader; eksempler kan være endring av leien i et husleieforhold, prisen for strøm eller teletjenester eller renten i kontrakter om bankinnskudd eller lån.

Byggekontrakter o.l.

I kontrakter om oppføring av ny bolig eller om arbeid i tilknytning til slik oppføring kan forbrukeren kreve endringer i arbeidet og pålegge entreprenøren å utføre tilleggsarbeid (buofl. § 9). Forbrukeren ønsker for eksempel en annen rominndeling enn planlagt, eller han ber entreprenøren legge parkett i to soverom i stedet for bare ett. Bakgrunnen er at det ville være uheldig bruk av ressurser om entreprenøren skulle insistere på å bygge etter de opprinnelige planene, når forbrukeren ikke lenger seg tjent med løsningen. Tilleggsarbeider vil det ofte være mest praktisk å utføre sammen med avtalte arbeidet. Et vilkår er at endringene eller tilleggsarbeidet ikke fører til uforholdsmessige ulemper for entreprenøren. Partene kan ha avtalt at endringer og tilleggsarbeid bare skal kunne kreves inntil en ramme på 15 prosents endring av vederlaget, men ellers kan ikke reglene fravikes til skade for forbrukeren. En noe mer begrenset endringsrett følger av hvtjl. § 9 tredje ledd; tjenesteyteren har «i rimelig utstrekning» plikt til å utføre tilleggsarbeid som ikke kan utsettes uten fare for vesentlig skade. Etter begge lovene er det regler om justering av vederlaget. Etter boligoppføringsloven kan justeringen gå både opp og ned; en endring kan også innebære en reduksjon av arbeidet og dermed av vederlaget.

En rett til endring etter samme linjer som i boligoppføringsloven er vanlig for eksempel i standardvilkårene for kontrakter mellom næringsdrivende om utføring av bygge- og anleggsarbeid, og i standardvilkårene for fabrikasjon av utstyr til petroleumsvirksomheten. Slike kontrakter gjelder normalt svære verdier og involverer mange aktører på begge sider i kontraktsforholdet. Standardvilkårene har detaljerte bestemmelser om hvordan endringer kan bestilles, og om hvordan justeringen av vederlaget skal beregnes.

elder det derimot levering lite å si hvor de kommer regulert i kontrakten. For ofte en klausul om at en-
 byggherren etter nærmere

er selvstendige oppdrags-
 som er ansvarlig for opp-
 føre til andre (se nedenfor
 ningsansvaret ved mislig-

i er inngått, kan det være
 på forhånd nøyaktig hvilke
 øreting eller fast eiendom;
 i med bilen som skal repa-
 veggene i badet som skal
 er å kunne endre omfanget
 je inngå kontrakt om opp-
 en er på plass. Skal omfang
 nok også det avtalte veder-
 det dessuten ofte ønskelig
 everdi, markedspriser eller
 ien i et husleieforhold, pri-
 m bankinnskudd eller lån.
 beid i tilknytning til slik
 og pålegge entreprenøren
 er for eksempel en annen
 legge parkett i to soverom
 ldig bruk av ressurser om
 nelige planene, når forbru-
 ider vil det ofte være mest
 kår er at endringene eller
 for entreprenøren. Partene
 me kreves inntil en ramme
 e reglene fravikes til skade
 er av hvtjl. § 9 tredje ledd;
 re tilleggsarbeid som ikke
 vene er det regler om juste-
 ringen gå både opp og ned;
 og dermed av vederlaget.
 øføringsloven er vanlig for
 ringsdrivende om utføring
 r fabrikasjon av utstyr til
 ialt svære verdier og invol-
 det. Standardvilkårene har
 illes, og om hvordan juste-

Husleieloven kap. 4 har regler om hvordan den avtalte leien kan endres, og i boligleieforhold kan reglene ikke fravikes ved avtale til skade for leieren (husll. § 1-2). Hver av partene kan kreve at leien justeres årlig på grunnlag av endringer i konsumprisindeksen, og hvert tredje år kan hver av dem kreve at leien justeres til gjengs leie. Gjengs leie viser til leienivået for tilsvarende husrom på slike steder, og det beregnes på grunnlag av så vel nye leieforhold som eksisterende leieforhold. Bestemmelsene om justering til gjengs leie har fått relativt liten betydning fordi så mange leieforhold er tidsbestemte til tre år, noen ganger mindre (se husll. § 9-3). Skal leieforholdet fortsette for en ny periode etter utløp av leieperioden, må partene bli enige om ny leie. I husleieforhold mellom næringsdrivende er det vanlig med leieperioder på 5–20 år, og i leieperioden kan det være avtalt indeksregulering av leien, i tillegg til at en rekke av utleierens utgifter blir fordelt mellom leierne (se foran under III, 8).

For kontrakter inngått etter 1. januar 2002 om feste av grunn til bolig eller fritidshus kan bortfesteren ikke sikre seg rett til å øke festeavgiften med mer enn endringen i pengeverdien (tomtefesteloven, tfl. § 15 første ledd). Mange eldre festekontrakter har klausuler om regulering av festeavgiften med jevne mellomrom, gjerne på grunnlag av endring i eiendomsverdien og rentenivået, men for disse kontraktene har det i lang tid vært satt tak for hvor mye som kan kreves inn av avgiften (reglene går nå frem av en endringslov fra 2015 til tomtefesteloven, se lovens II nr. 5).

Innskudd i finansinstitusjon eller lignende institusjon skal reguleres i en rammeavtale, og denne rammeavtalen vil blant annet inneholde regler om endring av renter – innenfor grenser som loven trekker opp (finansavtl. § 18). Også for låneavtaler er retten til å justere renten normalt regulert i avtalen, og for kredittavtaler mellom næringsdrivende og forbrukere setter lover rammer for hva som kan avtales om rett til å heve renten (finansavtl. § 49). Renten kan også bindes for en bestemt periode.

Kontrakter om andre løpende ytelser, for eksempel om strøm eller teletjenester, har gjerne bestemmelser om vilkårene for endring av pris, eventuelt også av andre ytelser. Skulle slike bestemmelser mangle, er utgangspunktet at endring bare kan skje ved avslutning av kontrakten.

I oppsigelige kontraktsforhold er det ikke uvanlig at endringer i vilkårene foretas ved en såkalt endringsoppsigelse. Parten sier opp kontrakten i samsvar med en avtalt eller lovfestet oppsigelsesadgang, men tilbyr seg å inngå ny kontrakt på endrede vilkår. Motparten kan godta den nye kontrakten eller holde seg til oppsigelsen. Dette er kjent fra for eksempel husleieforhold og ansettelsesforhold. Utgangspunktet er at de vanlige regler for oppsigelse av kontrakten gjelder også for en endringsoppsigelse, men særlig der en oppsigelse kan prøves av domstolene (se foran under II, 1), kan utfallet påvirkes av hvor rimelig den foreslåtte endringen er.

V. I alminnelighet er det partene selv som får rettigheter etter kontrakten, men det er ikke noe i veien for at partene blir enige om å gi en tredjepart rettigheter. En næringsdrivende inngår for eksempel en kontrakt med en forening om rabatter for foreningens medlemmer, eller en mor bestiller en tannlegetime til glede for sin sønn. Tidligere ble det oppfattet som problematisk at andre enn partene kunne tillegges rettigheter på denne måten, og i noen land er slike kontrakter bare nylig godtatt. Etter norsk rett er det ikke tvil om at en tredjepart på denne måten kan få

*Husleie.
 Tomtefeste*

Innskudd og lån

*Andre løpende
 ytelser*

*Endrings-
 oppsigelse*

*Kontrakter
 til fordel for
 tredjepart*

et krav på oppfyllelse som han selv kan gjøre gjeldende. En helt selvstendig rett er det likevel ikke tale om. Tredjeparten får ikke bedre rett enn kontraktspartene, og han må finne seg i at kravet på oppfyllelse blir møtt med innsigelser fra kontraktsforholdet – for eksempel at ytelsen ikke er betalt som forutsatt. Er tredjepartens rett ikke gjort ugjenkallelig, må tredjeparten også finne seg i at kontrakten blir omgjort eller endret. Oppnevning av en begunstiget etter en livsforsikring er en form for tredjepartsavtale som er regulert i detalj i forsikringsavtaleloven (se nedenfor under § 62).

Resultatplikter og innsatsplikter

VI. Vi har sett at innholdet av ytepliktene etter kontrakten i første rekke er bestemt av hva partene har avtalt, riktig tolket og etter eventuelle endringer som kontrakten tillater, og at vi har en rekke muligheter for utfylling av kontrakten, blant annet gjennom lovfestede regler. Når vi på denne måten har bestemt innholdet av ytepliktene, kan vi ønske å *karakterisere* eller *sortere* dem. Slike karakteristikker kan av og til være nyttige for det videre resonnementet, og vellykket terminologi og systematikk kan hjelpe oss til å se og diskutere nyanser og problemer vi ellers ikke ville oppdage.

Inndelingen i resultatplikter og innsatsplikter er en slik sortering som vi stundom benytter oss av. Det karakteristiske for *resultatplikter* er at kontraktsparten har påtatt seg å oppnå et bestemt resultat, for eksempel levere en bestemt ting eller en ting av nærmere beskrevet slag eller holde et foredrag. *Innsatsplikter* taler vi om der parten skal gjøre en faglig god innsats, uten å ha påtatt seg å oppnå et bestemt resultat. Advokaten skal føre saken forsvarlig, men han påtar seg normalt ikke noe ansvar for utfallet. Legen skal behandle pasienten etter alle kunstens regler, men kan ikke love at pasienten blir frisk.

Slike karakteristiske trekk er viktige når vi skal fastslå om yteplikten er *korrekt oppfylt*, eller om det tvert imot foreligger mislighold, med de konsekvenser det kan ha (nedenfor § 51). Spørsmålet om betingelsene er oppfylt for at *motparten har plikt til å yte*, blir oftest sett i sammenheng med spørsmålet om mislighold (se nedenfor under § 51, IV og V om prisavslag og hevning), men i noen kontrakter er opptjeningen av vederlaget regulert særskilt. For eksempel er det vanlig at eiendomsmegleren ikke har krav på provisjon hvis det ikke kommer i stand et salg («no cure no pay»), men har han gjort en forsvarlig innsats, er uteblitt resultat likevel ikke et mislighold av kontrakten som gir grunnlag for andre virkninger enn at vederlaget ikke er opptjent.

Som så ofte med systematikk eller terminologi kan vi ikke dra slutninger av den. Det er ikke slik at advokaten slipper ansvar for å ha tapt saken *fordi* oppdraget bare medfører en innsatsplikt, men vi *karakteriserer* plikten som en innsatsplikt fordi vi på selvstendig grunnlag kan fastslå at advokaten ikke har et slikt ansvar. Karakteristikken er en hjelp for tanken, ikke mer.

Kontrakter og risiko

VII. Uttrykket *risiko* blir brukt i stadig flere betydninger i kontraktsretten og stort sett bare for systematiske og terminologiske formål. Det er ett av de ordene man godt kan styre utenom hvis man ikke er helt sikker på hva man mener med dem.

I dagligspråket betyr *risiko* omtrent det samme som fare: en større eller mindre sannsynlighet for at noe uheldig vil inntreffe. Når vi i rettslige sammenhenger taler om å «bære» risikoen for det ene eller annet, gjelder spørsmålet stort sett hvilken part de uheldige følgene av en begivenhet eller utvikling *skal gå ut over*. Og skulle

vi finne på å bare et navn i grunnelse er for noe, sier i undersøke m tap av krav p

I kjøpsret loven fra 19 spesiell bety ved tilfeldig risikoen er < (kjl. § 12, fl (overtakelse punktet for gjort for eks ses i samme kjøperen. G tingen, kun eierens sak, ring av risil internasjon

I buofi. § rialer som g Resultatene

I. Med mis at en kontr: andre parte forhold kar er korrekt minst én r mislighold se det i de og denne r følgende s som kredit

For kor gjerne me eller ikke som kan f kelse og n kontrakt o prenøren l er det mar

in helt selvstendig rett er
enn kontraktspartene, og
nnsigelser fra kontrakts-
rutsatt. Er tredjepartens
g i at kontrakten blir om-
livsforsikring er en form
vtaleloven (se nedenfor

i første rekke er bestemt
ndringer som kontrakten
kontrakten, blant annet
estemt innholdet av yte-
like karakteristikker kan
vellykket terminologi og
problemer vi ellers ikke

k sortering som vi stun-
er er at kontraktsparten
ere en bestemt ting eller
nnsatsplikter taler vi om
t seg å oppnå et bestemt
tar seg normalt ikke noe
lle kunstens regler, men

om yteplikten er korrekt
ed de konsekvenser det
oppfylt for at motparten
målet om mislighold (se
, men i noen kontrakter
mpel er det vanlig at ei-
kommer i stand et salg
isats, er uteblitt resultat
for andre virkninger enn

i ikke dra slutninger av
pt saken fordi oppdraget
ten som en innsatsplikt
ikke har et slikt ansvar.

kontraktsretten og stort
er ett av de ordene man
i man mener med dem.
e: en større eller mindre
lige sammenhenger taler
smålet stort sett hvilken
kal gå ut over. Og skulle

vi finne på å si at den ene parten er «nærmest til å bære risikoen» for noe, er det bare et navn på et resultat vi er kommet frem til på selvstendig grunnlag. Noen begrunnelse er det jo ikke i seg selv. En uttalelse om hvilken part som har «risikoen» for noe, sier heller ikke i seg selv noe om hva de nærmere følgene går ut på. Vi må undersøke mer for å finne ut om det gjelder økning av yteplikter, erstatningsansvar, tap av krav på motytelse, tap av misligholdskrav, osv.

I kjøpsretten har uttrykket «risiko» – eller «vågnaden» som det het i kjøpsloven fra 1907 og fortsatt heter i avhendingsloven – tradisjonelt vært brukt i en spesiell betydning som knytter seg til følgene av ødeleggelse eller skade av tingen ved tilfeldige hendelser, handlinger fra tredjepersoner o.l. Inntreffer slikt etter at risikoen er «gått over» til kjøperen, må kjøperen like fullt betale kjøpesummen (kjl. § 12, fkjl. § 13, avhl. § 2-4). Som hovedregel går risikoen over ved levering (overtakelse). Vi kunne ha kommet frem til samme resultat ved å bestemme tidspunktet for mangelsvurderingen selvstendig (se foran under III, 7), og slik er det gjort for eksempel i hvttl. § 20 annet ledd. Historisk må reglene om risikoovergang ses i sammenheng med synspunkter på når eiendomsretten til tingen gikk over til kjøperen. Gikk eiendomsretten over før kjøperen fikk den fysiske kontrollen over tingen, kunne det være behov for å fravike utgangspunktet om at tap av tingen er eierens sak, og det kunne man gjøre i form av regler om risikoovergang. Regulering av risikoovergang er så vanlig i kontrakter og lovgivning både nasjonalt og internasjonalt at vi får avfinne oss med det.

I buofl. § 45 går regelen ut på at forbrukere ikke skal betale for arbeid og materialer som går tapt eller blir skadet som følge av tilfeldig hendelse før overtakelse. Resultatene blir stort sett de samme som etter lovene om kjøpskontrakter.

§ 51

Mislighold og misligholdsvirkninger

I. Med *mislighold* – eventuelt *kontraktsbrudd* eller *oppfyltingsavvik* – sikter vi til at en kontrakt ikke blir korrekt oppfylt. *Misligholdsvirkninger* er de krav som den andre parten kan gjøre gjeldende på grunn av misligholdet. Vi skal se at en rekke forhold kan *avskjære* en eller flere misligholdsvirkninger, selv om kontrakten ikke er korrekt oppfylt (nedenfor under II). Enkelte vil tale om mislighold først når minst én misligholdsvirkning kan gjøres gjeldende, mens andre vil se det som mislighold selv om alle virkninger er avskåret i det enkelte tilfellet (og slik skal vi se det i denne fremstillingen). Ordbruken i lovgivningen er ikke helt konsekvent, og denne nyansen i ordbruken er ikke så viktig når vi først kjenner til den. – I det følgende skal vi ofte omtale den misligholdende parten som *debitor* og motparten som *kreditor*.

For kontrakter om varer og tjenester, som vi hovedsakelig ser på her, skiller vi gjerne mellom *forsinkelse* og *mangel*. Ved *forsinkelse* kommer ytelsen for sent eller ikke i det hele tatt, og ved *mangel* er det avvik fra den kvantitet eller kvalitet som kan forlanges etter kontrakten. Noen ganger er ikke grensen mellom *forsinkelse* og *mangel* klar. Når for eksempel dagen for overtakelse er kommet etter en kontrakt om oppføring av bolig, gjenstår det arbeid på huset; fremgår det at entreprenøren har tenkt å gjøre mer, gjelder det *forsinkelse*, men anser han seg ferdig, er det *mangel* ved ytelsen (se også nedenfor under V om kreditors rett til å avvise

Risikoovergang
i kjøp

Innledning

Forsinkelse og
mangel

*Rettslige
karakteristikker*

en mangelfull ytelse). Og har advokaten vært for sen med å avbryte en foreldelsesfrist, er det like gjerne en kvalitetsmangel ved ytelsen som en forsinkelse.

Noen særlige spørsmål der det i strid med kontrakten hefter rettigheter for utenforstående på ytelsen (rettsmangel), skal vi omtale nedenfor under IX.

Forsinkelse og mangel er rettslige karakteristikk, ikke faktiske. Vi kan aldri si at en ytelse er forsinket eller mangelfull, uten å trekke inn rettsregler. Selv om en oppdragstaker mest av alt minner om lusa på tjærekosten, er det ikke tale om forsinkelse så lenge arbeidet er ferdig til avtalt tid, og gravrust, akselbrudd og fravær av brems er ikke mangel ved en bil hvis dette er det kjøperen kan kreve etter kontrakten.

*Tre hoved-
grupper av
misligholdsvirk-
ninger*

Misligholdsvirkningene kan deles inn i tre hovedgrupper. Den første gruppen er *virkninger for den misligholdende partens yteplikt*: Motparten kan fastholde kontrakten og eventuelt kreve tvangsføring av yteplikten, eventuelt kreve avhjelp i form av omlevering eller retting (nedenfor under III). Den andre gruppen er *virkninger for motpartens yteplikt*: Motparten kan kreve reduksjon av vederlaget (prisavslag) eller opphør av videre yteplikt (hevning), og selv om han ikke hever, kan han holde tilbake sin egen ytelse helt eller delvis for å sikre sine krav på grunn av misligholdet (nedenfor under IV–VI). Disse misligholdsvirkningene omtales ofte som gjensidighetsvirkninger, nettopp fordi de knytter seg til gjensidigheten mellom ytepliktene. Den tredje gruppen av misligholdsvirkninger er *motpartens krav på å få erstattet tap* som han lider på grunn av misligholdet (nedenfor under VII).

I enkelte tilfeller kan krav på grunn av mislighold rettes ikke bare mot debitor, men også mot tidligere ledd i en kontraktskjede. Det skal vi se nærmere på nedenfor under VIII.

*Avskjæring av
misligholdsvirk-
ninger*

II. 1. Motparten – kreditor for ytelsen – kan som regel ikke gjøre misligholdsvirkninger gjeldende i den utstrekning avviket fra oppfyllelse i samsvar med kontrakten skyldes forhold på hans egen side. For kjøp fastsetter kjøpsloven (kjl.) § 22 at kjøperen kan gjøre nærmere bestemte krav gjeldende dersom tingen ikke blir levert eller blir levert for sent, og «dette ikke skyldes kjøperen eller forhold på hans side». Har kjøperen for eksempel ikke hentet tingen i tide, har han ingen krav på grunn av forsinkelse. Tilsvarende er det etter kjl. § 30 et vilkår for å gjøre mangelsvirkninger gjeldende at mangelen ikke «skyldes kjøperen eller forhold på hans side». Og selgeren har krav på grunn av kjøperens mislighold bare hvis misligholdet ikke skyldes selgeren eller forhold på hans side (kjl. § 51). Lignende formuleringer finner vi i de andre kontraktslovene, og regelen gjelder også for kontrakter som ikke er lovregulerte.

*Forhold på
kreditors side*

*Mislighold av
kreditors plikter
etter kontrakten*

Spørsmålet er så hva det nærmere innebærer at misligholdet skyldes kreditor eller forhold på hans side. Ofte er det tale om mislighold av kreditors egne plikter etter kontrakten, typisk plikten til å ta imot ytelsen og ellers medvirke til oppfyllelsen. Skal for eksempel en entreprenør føre opp et hus på byggherrens eiendom, er entreprenøren avhengig av å få adgang til eiendommen. Er det kreditors medhjelpere som svikter, er også dette forhold på hans «side». Byggherrens arkitekt greier for eksempel ikke å skaffe entreprenøren byggetegningene til avtalt tid.

Også annet enn mislighold av kreditors egne kontraktsplikter kan bli ansett som «forhold» på hans side som avskjærer misligholdsvirkninger. Har for eksempel eieren solgt og levert hesten før den tilkalte veterinæren kommer, blir det ikke tale om misligholdsvirkninger overfor veterinæren som drar med uforrettet sak.

avbryte en foreldelses-
ens forsinkelse.

ter rettigheter for uten-
or under IX.

e faktiske. Vi kan aldri
nn rettsregler. Selv om
en, er det ikke tale om
gravrust, akselbrudd og
det kjøperen kan kreve

r. Den første gruppen er
rten kan fastholde kon-
ventuelt kreve avhjelp i
i andre gruppen er *virtu-*
sjon av vederlaget (pris-
om han ikke hever, kan
re sine krav på grunn av
irkningene omtales ofte
; til gjensidigheten mel-
nger er *motpartens krav*
et (nedenfor under VII).
s ikke bare mot debitor,
vi se nærmere på neden-

ikke gjøre misligholds-
else i samsvar med kon-
stsetter kjøpsloven (kjl.)
ende dersom tingen ikke
s kjøperen eller forhold
gen i tide, har han ingen
§ 30 et vilkår for å gjø-
es kjøperen eller forhold
ens mislighold bare hvis
side (kjl. § 51). Lignende
regelen gjelder også for

igholdet skyldes kreditor
av kreditors egne plikter
rs medvirke til oppfyllel-
byggherrens eiendom, er
Er det kreditors medhjæl-
yggherrens arkitekt greier
ne til avtalt tid.

plikter kan bli ansett som
ninger. Har for eksempel
kommer, blir det ikke tale
med uforrettet sak.

Det har vært vanlig å benytte uttrykket «kreditormora» (forsinkelse på kreditors side) der manglende medvirkning m.m. fra kreditor avskjærer misligholdsvirkninger. Tidligere så man det gjerne slik at plikten til å ta imot ytelsen og til å medvirke til oppfyllelsen ikke var egentlige yteplikter, og dermed var det behov for en egen betegnelse på manglende oppfyllelse av slike plikter. I dag bygger lovgivningen stort sett på det synet at begge parter har yteplikt av samme karakter (selv om misligholdsvirkningene ikke er de samme for alle plikter), og da er det strengt tatt ikke behov for uttrykket «kreditormora». Videre har det vært omtalt som «kreditorrisiko» der misligholdsvirkninger er avskåret på grunn av andre forhold på kreditors side, men dette sier jo ikke mer enn at kreditor må ta følgene av forholdet (se foran under § 50, VII om «risiko»).

2. Som regel kan kreditor ikke gjøre gjeldende som mangel noe som han kjente til ved kontraktsinngåelsen. Om man her vil si at oppfyllelsen ikke avviker fra det kreditor med rette kunne vente, eller at det er et forhold som avskjærer virkninger av en mangel, blir mest en smakssak. Regelen går frem av flere kontraktslover, og der likestilles det kreditor «måtte» kjenne til, med det han kjente til (kjl. § 20 første ledd, forbrukerkjøpsloven, fkjl. § 16 tredje ledd, avhendingsloven, avhl. § 3-10 første ledd, husleieloven, husll. § 2-6 første ledd). Om uttrykket «måtte kjenne til» også her viser til kvalifisert uaktsomhet som når debitor har gitt mangelfulle opplysninger (se foran under § 50, III, 5), eller om det er bevisregel, er ikke helt klart, men dommen i Rt. 2002 s. 1110, sammenholdt med Rt. 2002 s. 696, kan tas til inntekt for at det også her viser til kvalifisert uaktsomhet.

For noen kontrakter er regelen at kreditor ikke kan gjøre gjeldende noe han burde ha oppdaget hvis han faktisk har undersøkt en eiendom eller en løssøretting før kontraktsinngåelsen, og har han uten rimelig grunn latt være å følge en oppfordring om å undersøke, kan han ikke gjøre gjeldende det han burde ha oppdaget hvis han hadde undersøkt (kjl. § 20 annet ledd, avhl. § 3-10 annet ledd, husll. § 2-6 annet ledd). Har debitor opptrådt grovt uaktsomt eller i strid med redelighet og god tro, hjelper det likevel ikke å vise til kreditors undersøkelse eller manglende sådan.

3. En misligholdende kontraktspart kan ofte avskjære misligholdsvirkninger ved å avhjelpe en mangel ved ytelsen. Til forskjell fra den avhjelpen kreditor kan kreve på grunn av mangelen, er det her tale om defensiv avhjelp, noe debitor typisk foretar for å avverge prisavslag eller hevning. Det kan for eksempel hende at kjøperen av en mangelfull telefon ville ha foretrukket å få pengene igjen fremfor en reparasjon, men at selgeren har rett til å reparere.

Etter kjl. § 36 er hovedregelen at selgeren for egen kostnad kan rette en mangel eller levere en ny ting, når dette kan skje uten vesentlig ulempe for kjøperen (og uten fare for at kjøperen ikke får dekket sine utlegg). Dette kan selgeren gjøre også om avhjelpen kommer etter den avtalte tiden for oppfyllelse. Avslår kjøperen avhjelp som han har plikt til å motta, mister han retten til å kreve prisavslag eller hevning (kjl. § 37 første ledd). Selgeren må likevel godta at kjøperen selv sørger for retting av en mangel hvis det er urimelig at han skal vente på selgerens avhjelp. Er for eksempel kjøperen på en lengre reise når han oppdager en farlig eller plag-som mangel med den nye båten, kan det måtte godtas at han får feilen reparert der han er.

Lignende regler gjelder i forbrukerkjøp, men her er selgerens adgang til å rette eller levere en ny ting begrenset til to forsøk, og vil avhjelpen føre til at bruken blir avskåret for mer enn uke – forbrukeren må for eksempel greie seg uten mobiltele-

Valg mellom
omlevering og
retting?

fonen – kan forbrukeren som regel kreve at selgeren stiller en erstatningsgjenstand til rådighet. Disse reglene står i fkjl. § 30 annet og tredje ledd.

Et særlig spørsmål er om selgeren kan avskjære et krav på omlevering ved å tilby retting – eller omvendt. Etter kjøpsloven er det selgeren som har valget. Etter kjl. § 34 første ledd annet punktum kan han møte et krav om retting ved å foreta omlevering. Adgangen etter kjl. § 36 til å tilby retting innebærer at han også kan møte et krav på omlevering med å tilby retting (kan han avverge hevning ved å rette, må han også kunne avverge omlevering). I forbrukerkjøpsloven er utgangspunktet det motsatte. Etter fkjl. § 29 første ledd kan *forbrukeren* velge mellom retting og omlevering, med mindre kravet er umulig eller fører med seg urimelige kostnader, og i annet ledd er det gitt anvisning på urimelighetsvurderingen. Høyesterett har dessuten, med en viss støtte i forarbeidene, ment at miljøhensyn kan trekkes inn i urimelighetsvurderingen, for å motarbeide «bruk og kast» (Rt. 2006 s. 179). Kunden måtte finne seg i at hælen på en støvlett ble reparert, og fikk dermed ikke nye støvletter.

Også etter avhl. § 4-10 første ledd må kjøperen finne seg i at selgeren retter mangelen. Omlevering er ikke aktuelt her. Defensiv avhjelp er praktisk for flere andre kontraktstyper, ikke minst kontrakter om utføring av arbeid på løsøreting eller fast eiendom. Her er alternativet ofte at oppdragstakeren må dekke utgiftene ved retting utført av andre, og da vil det gjerne lønne seg for ham å utføre arbeidet selv. Regler om defensiv avhjelp finnes i håndverkertjenesteloven (hvtjl.) § 24 annet ledd og boligoppføringsloven (buofl.) § 32 annet ledd og er vanlige også i standardvilkår for entreprise- og fabrikkasjonskontrakter mellom næringsdrivende. Pakkereiseloven gir arrangøren en avhjelpsrett i § 27.

Vil debitor benytte seg av sin rett til defensiv avhjelp, må han tilby dette uten urimelig opphold, selv om han må innrømmes noe tid til å vurdere kreditors krav på grunnlag av misligholdet (Rt. 2006 s. 999 og Rt. 2006 s. 1076).

Defensiv avhjelp hindrer ikke at kreditor kan holde tilbake sin egen ytelse inntil avhjelpen er gjennomført og eventuelt tap på grunn av misligholdet er dekket.

Manglende
reklamasjon.
Foreldelse

4. I mangelstilfellene er det vanlig med regler om at kreditor kan tape sin rett til å gjøre krav på grunnlag av mangelen gjeldende hvis han ikke melder fra om det – reklamerer – innen nærmere fastsatte frister. Begrunnelsen for slike regler er dels at vurderingen av de faktiske forholdene gjerne blir vanskeligere etter som tiden går, dels at debitor har et behov for å vite når han kan regne seg definitivt ferdig med kontrakten. Dessuten kan følgene av mangelen bli mer alvorlige etter som tiden går, men akkurat det kan man i alle fall la gå ut over kreditor hvis han er sent ute.

Innen rimelig tid

Den vanligste regelen er at kreditor må si fra innen rimelig tid etter at han oppdaget eller burde ha oppdaget mangelen. Fristen omtales ofte som *relativ* fordi den nettopp avhenger av når kreditor oppdaget eller burde ha oppdaget mangelen. En slik regel inngår i de fleste kontraktslovene (se kjl. § 32 første ledd, fkjl. § 27 første ledd første punktum, avhl. § 4-19 første ledd, hvtjl. § 22 første ledd, buofl. § 30 første ledd første punktum og husll. § 2-8). Tilsvarende formuleringer er vanlig i standardvilkår for kontrakter mellom næringsdrivende, og uten grunnlag i lov eller kontrakt kan passivitet få samme virkning.

I forbrukerkjøp har den relative reklamasjonsfristen fått en mer uvanlig utforming, på grunn av EUs forbrukerkjøpsdirektiv (1999/44): Den relative fristen er aldri kortere enn to måneder fra forbrukeren faktisk oppdaget mangelen (fkjl. § 27

første ledd annet punktum). Unntaksvis kan alternativet «rimelig tid» gi en lengre frist. Tilsvarende formuleringer finnes ikke i de andre lovene, men Høyesterett har pekt på at sammenhengen i regelverket tilsier at fristen normalt ikke bør være kortere enn to måneder når en forbruker har kjøpt fast eiendom (Rt. 2010 s. 103). For øvrig må det vurderes konkret hva som er rimelig tid.

I tillegg til den relative reklamasjonsfristen er det ofte lovfestet eller avtalt en såkalt absolutt frist, en lengstefrist som blir regnet fra oppfyllelsen. Etter kjl. § 32 annet ledd er denne fristen to år fra kjøperen overtok tingen. Er de to årene ute, kan ikke kjøperen gjøre mangelen gjeldende selv om han ikke hadde mulighet for å oppdage den tidligere. I forbrukerkjøp er den absolutte fristen fem år for ting som er ment å vare vesentlig lengre enn to år; ellers er fristen også her to år fra kjøperen overtok tingen (fkjl. § 27 annet ledd). Tre til fire år er vesentlig lengre enn fem år, kom Høyesterett til i en sak om en mobiltelefon, men samtidig ble det påpekt at det ikke er mangel hvis tingen svikter etter at ventet levetid er ute – selv om det skulle være noe tid igjen til femårsfristen er ute (Rt. 2007 s. 1274). I hvtjl. § 22 annet ledd er løsningen den samme som i forbrukerkjøpsloven, og avhl. § 4-19 annet ledd og buofl. § 30 første ledd annet punktum har en absolutt frist på fem år.

Er det først reklamert over en mangel, og det viser seg at et forsøk på retting ikke er vellykket, må kreditor si fra om det innen rimelig tid, men i slike tilfeller er den absolutte reklamasjonsfristen overholdt med den første reklamasjonen (Rt. 2013 s. 865).

Har debitor opptrådt grovt uaktsomt eller i strid med redelighet og god tro, slipper han ikke unna med å vise til at reklamasjonen kommer for sent; det går frem av de lovfestede reglene vi har vist til foran og av mange standardvilkår.

En reklamasjon må gjøre det klart for debitor at en mangel blir gjort gjeldende, men det kan ikke forlanges at kreditor har noen nærmere forklaring på hva mangelen består i (Rt. 2012 s. 1779).

Vil kreditor påberope seg en forsinkelse, gjelder det oftest ingen generell reklamasjonsfrist. Et unntak er avhl. § 4-19, som gjelder både ved mangel og forsinkelse. Dessuten gjelder noen særlige frister for å påberope seg enkelte misligholdsvirkninger, og de kan komme inn både ved forsinkelse og mangel. Utenfor forbrukerforhold må en kjøper melde fra innen rimelig tid hvis han vil *heve* kontrakten på grunn av mislighold (kjl. §§ 29 og 39 annet ledd), og krav om *retting* eller *omlevering* må tas med i reklamasjonen eller spesifiseres innen rimelig tid (kjl. § 35). Etter buofl. § 20 første ledd må forbrukeren si fra før overtakelse hvis han vil *heve* på grunn av forsinkelse, og forbrukerkjøperen må si fra hvis han vil *heve* på grunn av forsinkelse, dersom selgeren spør om forbrukeren ønsker levering, eventuelt varsler at levering vil skje (fkjl. § 22).

Vi skal nedenfor under § 53, VII se at det gjelder generelle regler om foreldelse av krav på ytelse fra en annen. Det vil si at kravet ikke lenger kan gjøres gjeldende hvis foreldelsesfristen ikke er avbrutt. I kontraktsforhold gjelder reglene om foreldelse i tillegg til reglene om reklamasjon, og et krav kan være foreldet før reklamasjonsfristen er ute (se påminnelsen i fkjl. § 27 fjerde ledd). I første rekke kan dette skje fordi reglene om avbrudd av fristene er ulike. En reklamasjonsfrist avbrytes ved et formløst varsel til debitor, mens foreldelsesfristen som hovedregel må avbrytes ved et søksmål, om ikke debitor erkjenner kravet. Et krav på grunnlag av mislighold foreldes normalt etter tre år fra misligholdet oppstod – ofte ved levering eller annen oppfyllelse. En forbrukerkjøper kan for eksempel ha reklamert

Absolutt frist

Unntak ved grov uaktsomhet og uredelighet
Innhold av reklamasjonen

Spesielle reklamasjonsfrister

Foreldelse

over en mangel i god tid før det er gått tre år, men så oppleve at det trekker ut med avhjelp eller betaling av prisavslag eller erstatning, uten at han av den grunn går til søksmål. Da kan han oppleve at kravet er foreldet når treårsdagen etter levering er passert.

Foreldelse innebærer at kreditor ikke lenger kan kreve oppfyllelse fra debitor, men kreditor kan fortsatt holde tilbake sin egen ytelse – hvis det fortsatt er aktuelt. Unnlatt eller for sen reklamasjon hindrer derimot at kreditor i det hele tatt gjør gjeldende at kontrakten er misligholdt.

Oppfyllelses- hindringer

5. Ekstraordinære hindringer for oppfyllelse kan etter nærmere regler føre til at kreditor ikke kan kreve erstatning, men de avskjærer ikke krav på prisavslag, hevning og tilbakeholdelse av egen ytelse. Slike hindringer skal vi omtale sammen med vilkårene for å kreve erstatning (nedenfor under VII).

Kreditor kan også være avskåret fra å fastholde og kreve oppfyllelse eller avhjelp hvis slike krav fører til urimelige ulemper og kostnader for debitor. Det skal vi si mer om nedenfor under III. Kreditor kan likevel gjøre gjeldende krav på prisavslag, hevning og tilbakeholdelse av egen ytelse, og i noen tilfeller også erstatning, avhengig av om vanskene med oppfyllelse også tilfredsstiller vilkårene for fritak fra erstatningsansvar.

Fastholdelse og avhjelp Innledning

III. 1. Kreditor kan fastholde kontrakten og kreve oppfyllelse dersom en ytelse uteblir eller er mangelfull. I forsinkelsestilfellene kan det kanskje virke litt underlig å se fastholdelse som en virkning av misligholdt; kreditor gjør bare gjeldende det kravet på oppfyllelse han hele tiden har hatt. I mangelstilfellene er det litt tydeligere at et krav om omlevering eller retting er et tillegg til eller en fortsettelse av den opprinnelige yteplikten. Alternativet til en rett til fastholdelse og avhjelp ville være at kreditor bare hadde et krav på erstatning ved siden av gjensidighetsvirkningene (prisavslag, hevning, tilbakeholdelse). Retten til fastholdelse henger nær sammen med adgangen til å få tvangsfullbyrdet et kontraktsrettslig krav på annet enn penger. Etter norsk rett er hovedregelen at slike krav kan tvangsfullbyrdes (se nedenfor under § 55), mens utgangspunktet er det motsatte i noen andre land. At tvangsfullbyrdelse ofte er nokså upraktisk, er en annen sak. Normalt er det enklere å skaffe ytelsen et annet sted eller selv å sørge for å få mangelen avhjulpet, for så å sende regningen til debitor. Krav på penger er enklere å tvangsfullbyrde enn krav på andre ytelser. Enkelte ganger kan tvangsfullbyrdelse likevel være nyttig, som når en kjøper vil ha akkurat den spesielle eiendommen eller det sjeldne kunstverket han har kjøpt.

Krav på annet enn penger – forsinket oppfyllelse

2. For kjøp går hovedregelen frem av kjl. § 23: Ved forsinkelse kan kjøperen kreve oppfyllelse, med unntak for situasjoner det det «foreligger en hindring som selgeren ikke kan overvinne, eller for så vidt oppfyllelse vil medføre så stor ulempe eller kostnad for selgeren at det står i vesentlig misforhold til kjøperens interesse i at selgeren oppfyller». Faller vanskene bort innen rimelig tid, kan kjøperen som regel igjen kreve oppfyllelse. Tilsvarende formuleringer finner vi i fkjl. § 21 og avhl. § 4-2. At det foreligger en hindring som selgeren ikke kan overvinne, vil si at det ikke er mulig for ham å oppfylle. Den lavere og avgjørende terskelen er at oppfyllelse vil medføre kostnader og ulemper som ikke står i forhold til kjøperens interesse i oppfyllelse.

Kjøperens interesse i oppfyllelse vil avhenge av hvilke alternativer han har, og eventuelle særlige behov for akkurat den kjøpte tingen. Gjelder det ting som

ve at det trekker ut med
t han av den grunn går
årsdagen etter levering

oppfyllelse fra debitor, s det fortsatt er aktuelt. itor i det hele tatt gjør

nærmere regler føre til
 ske krav på prisavslag,
 skal vi omtale sammen

ve oppfyllelse eller av-
ler for debitor. Det skal
jøre gjeldende krav på
i noen tilfeller også er-
tilfredsstiller vilkårene

se dersom en ytelse ute-
skje virke litt underlig å
gjør bare gjeldende det
ellene er det litt tydeli-
eller en fortsettelse av
øldelse og avhjelp ville
n av gjensidighetsvirk-
astholdelse henger nær
tsrettslig krav på annet
an tvangsfullbyrdes (se
te i noen andre land. At
Normalt er det enklere
ngelen avhjulpet, for så
vangsfullbyrde enn krav
ikevel være nyttig, som
er det sjeldne kunstver-

rsinselse kan kjøperen
 eligger en hindring som
 il medføre så stor ulem-
 øld til kjøperens interes-
 melig tid, kan kjøperen
 ger finner vi i fjkl. § 21
 ikke kan overvinne, vil
 gjørende terskelen er at
 år i forhold til kjøperens

ke alternativer han har,
n. Gjelder det ting som

er bestemt etter art (*genusytelse*), og som kan skaffes fra andre, blir det mest et spørsmål om hvordan utsiktene er til at selgeren kan dekke kravet på erstatning for eventuelle merutgifter ved dekningskjøpet. Kan selgeren det, skal det ikke så mye til av ulemper på selgersiden før kjøperen må nøye seg med en dekningstransaksjon. Annerledes kan det være med kjøperen som endelig har oppnådd en kontrakt om å kjøpe tilbake den gamle slektseiendommen, eller samleren som omsider har fått tilslag på det frimerket han manglet. Da må noen større kostnader og ulemper på selgersiden godtas.

Slik reglene er formulert, skal det mindre til før kravet på oppfyllelse faller bort, enn at kjøperens krav på erstatning faller bort (se nedenfor under VII).

Ytelser som avhenger av en særlig personlig innsats fra debitor, kan vanskelig gjennomføres med tvang. Det vil neppe føre til noe godt å fastholde kontrakter med stjerneadvokaten om å føre en bestemt sak, selv om man teoretisk kunne tenke seg at advokaten ble ilagt tvangsmulkt til oppdraget var utført. I slike tilfeller er for øvrig bakgrunnsregelen stort sett at begge parter kan si opp kontraktsforholdet med kort varsel. Arbeid i ansettelsesforhold kan ikke fremtvinges med løpende mulkt (tvangsfyllbyrdelsesloven § 13-14 fjerde ledd). Retten til å fastholde det materielle kravet på oppfyllelse behøver ikke fullt ut falle sammen med retten til å kreve tvangsfyllbyrdelse, men en viss sammenheng bør det være.

I mangelstilfellene er det krav på avhjelp som er aktuelt. Vi har alt sett at en kontraktspart kan avskjære andre misligholdsvirkninger ved å tilby avhjelp. Nå er spørsmålet om *kreditor* kan kreve avhjelp. For løssørekjøp skilles det mellom omlevering, det vil si levering av en annen ting, og retting. Etter kjøpsloven kan kjøperen kreve retting med mindre det vil volde selgeren urimelig kostnad eller ulempe (kjl. § 34 første ledd). Omlevering kan bare kreves hvis mangelen er vesentlig, og vilkåret om at kostnader og ulemper ikke må være uforholdsmessige, er det samme som for fastholdelse ved forsinkelse (kjl. § 34 annet ledd med henvisning til § 23).

I forbrukerkjøp er vilkåret både for retting og omlevering bare at kostnader og ulemper for selgeren ikke skal være urimelige (fkjl. § 29 første og annet ledd).

Etter kjl. § 34 annet ledd kan kjøperen ikke kreve omlevering når det gjelder en ting som «som foreligger ved kjøpet og har slike egenskaper at den ut fra partenes forutsetninger ikke med rimelighet kan erstattes med en annen», det vil si et typisk *spesieskjøp*. Har Marte Kirkerud kjøpt Ole Volds bruktbil, kan hun ikke kreve at han skaffer en annen bil om det viser seg at bilen har en vesentlig mangel. Lignende begrensninger må gjelde også i forbrukerkjøp, selv om det ikke er nevnt i loven.

Kjøperen av fast eiendom kan bare kreve retting der selgeren har ført opp hus eller annen innretning for salg, eller det gjelder en kontrakt mellom næringsdrivende selger og en forbruker om bolig som ikke har vært i bruk i mer enn ett år (avhl. § 4-10 annet ledd). Synspunktet her er at andre selgere ikke har spesielle forutsetninger for å utføre rettingsarbeid (men alle selgere kan tilby defensiv retting, se foran under II, 3). Tilsvarende unntak er ikke gjort i husll. § 2-10 og for så vidt heller ikke hvor en forbruker har solgt en løsøreting til en annen forbruker, så her er ikke lovgivningen helt konsekvent.

I kontrakter om arbeid på løsøreting eller fast eiendom er retting en praktisk viktig mangelsvirkning, og det gjelder både på forbrukerområdet (hvtjl. § 24 og buofl. § 32) og i kontrakter mellom næringsdrivende; vilkåret om at rettingen ikke må føre til urimelige kostnader og ulemper gjelder her også.

– mangels-
tilfellene

Krav på penger
Fastholdelse

3. Er det betalingen som er forsinket, kan kreditor som regel fastholde og kreve oppfyllelse. Oppfyllelse av pengekrav byr ikke på andre kostnader eller ulemper enn dem enhver kontraktspart må godta. For kreditor er bekymringen mest om debitor er *søkegod*, om han er i stand til å gjøre opp for seg (se nedenfor under §§ 54 og 55 om gjeldsforhandling og konkurs og gjeldsordning for privatpersoner).

Avbestilling

Særlige spørsmål oppstår der debitor for betalingskravet ikke lenger ønsker motytelsen, enten fordi han ser at han ikke har råd til å betale for den, eller fordi han ikke lenger har bruk for den. Han kan da se seg tjent med at kontraktsforholdet blir avviklet, og at det i stedet gjennomføres et erstatningsoppgjør. På den måten kan debitor for betalingen oppnå at de totale kostnadene blir redusert ved at motparten ikke legger ressurser i videre oppfyllelse, og at motparten i stedet gjennomfører dekningsavgift e.l.

Etter f.kjl. § 41 kan selgeren ikke fastholde og kreve betaling av kjøpesummen hvis forbrukeren *avbestiller* tingen før levering. I stedet kan selgeren kreve erstatning for tapet han lider på grunn av avbestillingen, hvis ikke annet er avtalt. Tapet utgjør i prinsippet det avtalte vederlaget med fradrag for det selgeren sparer ved ikke å oppfylle avtalen. Kan selgeren skaffe varer til alle kjøpere, må tapet beregnes ut fra omsetningsreduksjonen – et salg mindre. Når forbrukeren for eksempel ikke ønsker å ta imot den telefonen han har kjøpt, kan det nok være at selgeren blir kvitt telefonen til en annen kjøper. Men selgeren kunne i alle fall ha skaffet en telefon også til den nye kjøperen. Det han sparer ved avbestillingen, er altså at han slipper å skaffe en ny telefon fra leverandøren. Tapet blir i slike tilfeller dermed avtalt kjøpesum med fradrag for innkjøpsprisen for en slik telefon – og det kan utgjøre en hel del. Tapsberegningen er illustrert i Rt. 2003 s. 486, som gjaldt et tilsvarende avbestillingsoppgjør etter boligoppføringsloven.

Lovfestet avbestillingsrett finner vi både i håndverkertjenesteloven og boligoppføringsloven. Etter disse lovene kan forbrukeren i enkelte situasjoner til og med avbestille *uten* å holde den andre parten fullt ut skadesløs (hvtjl. §§ 39–40, buofl. § 52–53), men det er en spesiell regel som ikke engang er videreført for andre forbrukerkontrakter.

Etter kjøpsloven er hovedregelen at kjøperen *ikke* har rett til å avbestille. Det gjelder likevel særlige regler for kontrakter om ting som skal tilvirkes særskilt for kjøperen. Her er regelen at selgeren ikke kan fastholde kontrakten og fortsette oppfyllelsen hvis kjøperen avbestiller, med mindre dette vil føre til betydelig ulempe for selgeren eller fare for tap (kjl. § 52 annet ledd). Særlig praktisk er det likevel ikke å fastholde kontrakten hvis kjøperen ikke ønsker levering. Selgeren kan ikke tvinge selgeren til å overta tingen (kjl. § 51 annet ledd). Selgeren må i stedet ta vare på tingen og etter hvert selge den for kjøperens regning eller kvitte seg med den på annet vis (kjl. § 72–78) hvis han vil fastholde avtalen. I de fleste tilfeller vil selgeren være minst like godt tjent med å foreta et dekningsavgift med det samme og kreve erstatning for tapet ved avbestillingen.

I standardvilkår for kontrakter mellom næringsdrivende om entrepris eller fabrikkasjon er det vanlig at bestilleren kan avbestille mot å holde motparten skadesløs.

Husleieloven har ikke regler om avbestilling. Her kan spørsmålet om fastholdelse av kravet på leiebetalning oppstå både i situasjoner der leieren ikke ønsker å ta over husrommet, og i situasjoner der han ønsker å flytte før kontraktstiden er ute. Leieren kan selvsagt ikke tvinges til å ta over husrommet eller til å bli værende der. Oppfatningen er at utleieren har en plikt til å gjøre husrommet inntektsbringende

egle fastholde og kreve kostnader eller ulemper cymringen mest om de e nedenfor under §§ 54 (for privatpersoner).

vet ikke lenger ønsker tale for den, eller fordi at med at kontraktsfor- atningsoppgjør. På den adene blir redusert ved g at motparten i stedet

taling av kjøpesummen n selgeren kreve erstat- et er avtalt. Tapet utgjør geren sparer ved ikke å e, må tapet beregnes ut eren for eksempel ikke ere at selgeren blir kvitt all ha skaffet en telefon n, er altså at han slipper : tilfeller dermed avtalt on – og det kan utgjøre om gjaldt et tilsvarende

tjenesteloven og bolig- kelte situasjoner til og lesløs (hvtjl. §§ 39–40, ngang er videreført for

rett til å avbestille. Det kal tilvirkes særskilt for trakten og fortsette opp- øre til betydelig ulempe g praktisk er det likevel :ring. Selgeren kan ikke Selgeren må i stedet ta ing eller kvitte seg med n. I de fleste tilfeller vil ngssalg med det samme

om entrepriser eller fa- de motparten skadesløs. spørsmålet om fasthol- : leieren ikke ønsker å ta ør kontraktstiden er ute. ller til å bli værende der. nnet inntektsbringende

hvis leieren har stilt det til disposisjon før leietiden er ute, og det ikke bare gjelder en kort periode. Dette kan sies å være en parallell til reglene i kjl. §§ 72–78. I praksis blir det et erstatningsoppgjør der leieren må dekke utleierens ekstrautgifter til gjenutleie og eventuelt tap som oppstår fordi utleieren ikke oppnår like høy leie som i den første kontrakten.

IV. Mislighold av en yteplikt kan gi motparten rett til å redusere sin egen ytelse; i praksis er det reduksjon av det avtalte pengevederlaget som er aktuelt. Et slikt prisavslag er regulert i de fleste kontraktslovene. Prisavslaget skal gjenopprette balansen mellom ytelsene der den ene ytelsen ikke er samsvar med kontrakten. Det er for mangelstilfellet prisavslag er regulert, ikke forsinkelser, men enkelte ganger er ikke grensen avgjørende, som når eiendomsmeglerens vederlag kan settes ned på grunn av «pliktforsømmelse» (eiendomsmeglingsloven, emgll. § 7-7).

Prisavslag kan normalt kreves uten at misligholdet er vesentlig. I husll. § 5-7 første ledd er det likevel et særregel for utleierens mangelfulle vedlikehold: Prisavslag kan ikke kreves hvis mangelen er «ubetydelig»; meningen er å unngå tvister om bagateller. Også etter emgll. § 7-7 skal pliktforsømmelsen være «ikke ubetydelig».

Reglene om utmåling av prisavslaget varierer en hel del. Etter flere lover skal prisavslaget være *forholdsmessig*, det vil si at den prosentvise reduksjonen av prisen skal svare til den prosentvise reduksjonen av verdien av motytelsen som mangelen fører til (kjl. § 38, fkjl. § 31, avhl. § 4-12 første ledd og husll. § 2-11 annet ledd). Den regelen kan føre til at kreditor får et stort prisavslag der han har gjort en dårlig handel, og omvendt. Et alternativ kan være å sette prisavslaget lik *kostnaden med å få en mangel rettet* (avhl. § 4-12 annet ledd, hvtjl. § 25 annet ledd, buofl. § 33 annet ledd), eller til den *verdireduksjonen* mangelen fører til, uten noen beregning av prosentvis reduksjon (buofl. § 33 annet ledd). Noen ganger skal prisavslaget svare til den *betydning* mangelen har for kreditor (fkjl. § 31 annet ledd, hvtjl. § 25 annet ledd). Det siste er særlig aktuelt hvis det er usikkert om verdien er redusert og i tilfelle hvor mye – et rom er for eksempel malt i en annen farge enn avtalt. En siste variant finner vi i buofl. § 33 annet ledd: Prisavslaget skal minst svare til det entreprenøren har *spart* ved ikke å levere i samsvar med kontrakten. Høyesterett har lagt til grunn at det er rom for et skjønnsmessig avslag ut fra betydningen av mangelen for forbrukeren også etter denne loven, selv om det ikke er sagt med rene ord i bestemmelsen om prisavslag (HR-2018-392-A, dissens 3–2). En skjønnsmessig regel finnes og i pakkereiseloven, § 31, som sier prisavslaget skal være «passende». Det er nær sammenheng mellom prisavslag og krav på erstatning for tap på grunn av mangel, og kreditor kan selvsagt ikke kreve erstatning for det som er kompensert ved prisavslag, eller omvendt (Rt. 2012 s. 1138).

V. Med hevning sikter vi her til at de gjensidige ytepliktene etter en kontrakt faller bort på grunn av mislighold. For kreditor er det sentrale at han selv slipper videre oppfyllelse av egne plikter. I noen tilfeller får han krav på tilbakeføring av det som alt er oppfylt, men det ligger også i hevningen at han ikke ønsker videre oppfyllelse fra debtors side. Det er de gjensidige pliktene til videre *oppfyllelse* som faller bort ved hevningen, ikke kontrakten i sin helhet. Særlig viktig er det at kreditor har sitt eventuelle krav på erstatning i behold.

Prisavslag

Beregningen av prisavslaget

Hevning

Hva hevning er

Et skille mellom total hevning og delhevning?

Bortfall av plikten til videre oppfylling er det sentrale med hevningen. For det som allerede måtte være oppfylt, skal det skje et oppgjør (se nedenfor om hevningsoppgjøret). Enkelte ganger går yteplikten ut på innbyrdes selvstendige ytelser, og da kan vi tale om delhevning hvis bortfall av yteplikt og et eventuelt etteroppgjør omfatter bare noen av ytelsene, for eksempel der den ene av to leverte biler er mangelfull (se for eksempel kjl. § 43). Andre ganger gjelder spørsmålet i første rekke om ytelsene kan tilbakeføres eller ikke. For det som ikke kan tilbakeføres – for eksempel entreprenørens arbeid på eiendommen – blir det da et spørsmål om å betale for det som er utført i samsvar med kontrakten (se for eksempel buofl. § 21 første ledd og HR-2016-219-A). Her er det mindre opplysende å skille mellom total hevning og delhevning (eller hevning med tilbakevirkning, *ex tunc*, og hevning med fremtidig virkning, *ex nunc*). Av og til møter vi likevel en slik systematikk. I hvtjl. §§ 15 og 16 er det et skille mellom hel og delvis hevning basert på om oppdragstakeren som utgangspunkt skal ha betalt for det som er utført. Slike terminologiske eller systematiske forskjeller får normalt ikke betydning for realitetene i hevningen.

Hevnings-erklæring

Hevning skjer ved en erklæring – en disposisjon – fra kreditors side. Kontrakten heves ikke automatisk, men på den annen side er det heller ikke nødvendig med noen rettsavgjørelse eller noen aksept fra motpartens side. I og med at hevning innebærer at den hevende parten heller ikke akter å fortsette sin egen oppfyllelse av kontrakten, kan den andre parten anse det som et ventet (*antesipert*) mislighold fra den hevende partens side hvis hevningen ikke har tilstrekkelig grunnlag (Rt. 1994 s. 1617), se straks nedenfor.

Vilkår for hevning

Generelt er det et vilkår for hevning at misligholdet er *vesentlig*. Slik er formuleringen i de fleste lovbestemmelser om hevning (se som eksempel kjl. § 25 første ledd, § 39 første ledd og § 55 første ledd), og regelen legges også til grunn utenfor de lovregulerte tilfellene. Vilkåret om vesentlig mislighold innebærer at misligholdet må være så alvorlig at det gir motparten *rimelig grunn* til å heve (Rt. 1998 s. 1510, Rt. 2010 s. 710). I vesentlighetsvurderingen kan en rekke forhold trekkes inn, blant annet hvor stort avviket fra riktig oppfyllelse er (hvor langvarig forsinkelsen er, hvor omfattende mangelen er, osv.), hvilke virkninger misligholdet har for kreditor, om kreditor kan være hjulpet med retting, erstatning osv., utsiktene til riktig oppfyllelse for fremtiden og innvirkningen på det nødvendige tillitsforholdet mellom partene.

I fkjl. § 32 er formuleringen at forbrukeren kan heve på grunn mangel som ikke er «uvesentlig», og i dette ligger en antydning om at vilkåret er noe mindre strengt (Rt. 2015 s. 321). På den annen side er vilkåret for hevning skjerpet i noen lovbestemmelser, som når kjøp av ting som er særlig tilvirket for kjøperen, etter kjl. § 26 bare kan heves når formålet med kontrakten blir «vesentlig forfeilet» (se også fkjl. § 23 fjerde ledd og sjøl. § 384). Dette gjelder situasjoner der hevning får mer alvorlige virkninger for debitor enn vanlig.

For noen kontrakter er det fastsatt at kreditor kan sette en rimelig tilleggsfrist for oppfyllelse med den virkning at hevning kan skje hvis tilleggsfristen oversittes (kjl. § 25 annet ledd, avhl. § 4-3 annet ledd). I forbrukerkjøp er hovedregelen endatil at kjøperen ved forsinkelse *skal* sette en tilleggsfrist, og først kan heve hvis fristen oversittes (fkjl. § 23 første og annet ledd).

Et slags vilkår for hevning er det også når enkelte lover krever at kreditor som utgangspunkt må være i stand til å levere tilbake ytelsen (se for eksempel kjl. § 66 og omtalen nedenfor).

med hevningen. For
jør (se nedenfor om
nbyrdes selvstendige
plik og et eventuelt
den ene av to leverte
gjelder spørsmålet i
som ikke kan tilbake-
– blir det da et spør-
sten (se for eksempel
re opplysende å skille
bakevirkning, *ex tunc*,
øter vi likevel en slik
og delvis hevning ba-
for det som er utført.
alt ikke betydning for

litors side. Kontrakten
r ikke nødvendig med
. I og med at hevning
e sin egen oppfyllelse
antesipert) mislighold
rekkelig grunnlag (Rt.

essentlig. Slik er formu-
sempel kjl. § 25 første
s også til grunn utenfor
nebærer at misligholdet
heve (Rt. 1998 s. 1510,
rhoid trekkes inn, blant
rig forsinkelsen er, hvor
det har for kreditor, om
ene til riktig oppfyllelse
oldet mellom partene.

på grunn mangel som
vilkåret er noe mindre
hevning skjerpet i noen
irket for kjøperen, etter
«vesentlig forfeilet» (se
sasjoner der hevning får

en rimelig tilleggsfrist
tilleggsfristen oversittes
jøp er hovedregelen en-
og først kan heve hvis

er krever at kreditor som
se for eksempel kjl. § 66

Videre er det gjennomgående slik at hevning på grunn av betalingsmislighold ikke kan skje etter at kreditor har gitt fra seg sin egen ytelse uten å ta forbehold om hevningsrett eller en særlig dekningsrett i ytelsen (se for eksempel kjl. § 54 fjerde ledd, fkjl. § 45 tredje ledd, avhl. § 5-3 fjerde ledd, buofl. § 57 annet ledd, jf. dekningsloven, deknsl. § 7-7 annet ledd). Dette må i første rekke ses i sammenheng med reglene om vern for rettigheter i formuesgoder (se foran under § 43, IV).

Hevning kan skje også før misligholdet har aktualisert seg. En kontraktspart kan som hovedregel heve kontrakten også hvis det er klart at motparten vil komme til å misligholde kontrakten på en måte som gir hevningsrett. En slik hevning på grunn av ventet (*antesipert*) mislighold kan redusere virkningene av misligholdet og faren for at den misligholdende parten ikke kan gjøre opp for seg. Slik hevning kan avverges ved at parten stiller sikkerhet for at kontrakten blir oppfylt. Disse reglene går frem av kjl. § 62, og lignende regler finnes i flere andre kontraktslover og i standardvilkår.

Blir det åpnet konkurs hos en kontraktspart, kan det skje at konkursboet ønsker å tre inn i kontrakten og påta seg ansvaret for oppfyllelsen. Dette må motparten godta i stor utstrekning (deknsl. § 7-3, se nedenfor under § 56, II). Hvor boet ikke ønsker – eller ikke har rett til – å tre inn i kontrakten, kan motparten heve (deknsl. § 7-7), og det gjelder selv om det inntil videre ikke foreligger mislighold. Åpning av gjeldsforhandling gir derimot ikke uten videre hevningsrett for motparten (deknsl. § 7-3 a).

Den nærmere gjennomføringen av hevningsoppgjøret varierer med kontrakts-
typen og situasjonen.

At fremtidige ytelser faller bort, innebærer ofte bare at partene unnlater å oppfylle, men i enkelte tilfelle kan også dette kreve en gjennomføring, som når utleieren krever at leieren skal flytte og i verste fall må ty til tvangsfravikelse (se nedenfor under § 55, II).

I den utstrekning tidligere ytelser ikke kan eller skal tilbakeføres, kan kreditor måtte betale avtalt pris for det som er korrekt oppfylt, eventuelt betale for verdien han er tilført. Det blir reelt resultatet når tjenesteyteren etter hvtjl. § 16 annet ledd kan kreve betaling for hele tjenesten med fradrag for kostnaden med å få utført det som står igjen når kontrakten blir hevet (se også § 16 første ledd om vederlag for tilført verdi). I buofl. § 21 første ledd heter det at entreprenøren etter heving har krav på vederlag for det som er utført i samsvar med kontrakten; det vil si et oppgjør etter kontraktens priser med fradrag for eventuelle mangler (HR-2016-219-A).

I kjøp er hovedregelen at det som allerede er oppfylt, skal føres tilbake som følge av hevningen (kjl. § 64 annet ledd, fkjl. § 49 annet ledd, avhl. § 4-4 annet ledd). Tilbakeføring av betalt vederlag byr ikke på spesielle problemer, men det kan være verre med andre ytelser. Er det kjøperen som vil heve, må han som hovedregel levere tilbake det mottatte i vesentlig samme stand og mengde eller i hvert fall erstatte eventuell verdireduksjon. Her er det noen særlige regler for tilfeller der tingen er gått til grunne eller forringet på grunn av tingens beskaffenhet eller tilfeldig hendelse eller på grunn av vanlig undersøkelse, og det må også godtas at tingen er videresolgt, forbrukt eller forandret før mangelen ble oppdaget eller burde ha vært oppdaget. Disse reglene går frem av kjl. § 66 (se også fkjl. § 51 og avhl. § 4-3 tredje ledd).

Som ledd i hevningsoppgjøret i løsørekjøp skal kjøperen godskrive selgeren eventuell avkastning av tingen og betale et rimelig vederlag for vesentlig nytte han

Ventet mislighold

Insolvens-
behandling

Hevnings-
oppgjøret

Avvisning av ytelsen

har hatt av den (se for eksempel Rt. 2002 s. 173 om nytten av møbler). Selgeren må på sin side betale forsinkelsesrenter av kjøpesummen fra han mottok den. Dette går frem av kjl. § 65 (og med noen nyanser av fkjl. § 50). I avhendingsloven er disse spørsmålene ikke regulert, og det er noe omstridt hva som gjelder, og det gjelder også for kontrakter som ikke er lovregulerte.

I enkelte tilfeller oppstår det spørsmål om kreditor kan avvise en ytelse fordi ytelsen har mangel. Slik avvisning kan blant annet ha den følgen at kreditor kan gjøre gjeldende forsinkelsesvirkninger, selv om debitor forsøker å yte i tide. Situasjonen er regulert i buofl. § 15 tredje ledd, som fastsetter at forbrukeren kan nekte å overta ytelsen hvis den har mangler som gir rimelig grunn til det. Rimelig grunn kan det være hvor boligen ikke kan tas i bruk på grunn av manglene, eller retting av manglene vil føre med seg store ulemper for bruken. Forbrukeren kan da se seg tjent med å kreve dagmulkt på grunn av forsinkelse (se nedenfor under VII, 5 om dagmulkt). Lignende regulering finnes i standardvilkår på entreprisområdet.

I lovgivningen for kjøp er avvisning ikke regulert. Er mangelen alvorlig nok til at kjøperen kan heve kontrakten, kan det synes nærliggende at han også kan nøye seg med å avvise levering uten å heve. Spørsmålet er om avvisning kan være et alternativ også uten at kjøperen har hevningsrett. For eiendomskjøp har Høyesterett antydnet at kjøperen kan ha en slik rett i spesielle tilfeller hvor det klart behov for det (Rt. 2007 s. 1587). Løsningen for andre kontraktstyper er det vanskelig å si noe sikkert om.

Tilbakeholdelse av egen ytelse

VI. Vi så foran under § 50, II, 5 at en kontraktspart som hovedregel ikke har plikt til å oppfylle før motparten har oppfylt eller tilbyr samtidig oppfyllelse (ytelse mot ytelse). Der denne hovedregelen ikke er fraveket, fører en forsinkelse fra den ene parten til at oppfyllelestiden for motparten forskyves.

En regel i samme gate har vi der en parts handlemåte eller økonomiske forhold viser at kontrakten *vil bli* misligholdt. Da kan motparten holde tilbake sin ytelse, med mindre det stilles sikkerhet for oppfyllelsen (kjl. § 61, jf. fkjl. § 55, avhl. § 6-1 og den generelle reglen i dekn. § 7-2).

Når den som utfører arbeid på løsøret eller fast eiendom, kan *stanse* utførelsen på grunn av mislighold fra motparten (hvtjl. § 41, buofl. § 55), er det også en følge av synspunktet ytelse mot ytelse. Tjenesteyteren og entreprenøren skal ikke risikere ytterligere tap ved å utføre arbeid som motparten kanskje ikke vil være i stand til å betale for.

I leieforhold kan ikke utleieren holde tilbake den delen av ytelsen som gjelder bruken av tingen, etter at leieren har overtatt tingen. Det har ført til at utleieren har fått en noe enklere vei til hevning og tvangsfravikelse på grunn av betalingsmislighold der leieren har godtatt dette som del av kontrakten (tvangsfullbyrdsloven § 13-2 annet og tredje ledd, begge bokstav a).

Dessuten kan en kontraktspart ofte holde tilbake vederlaget helt eller delvis for å sikre sine krav som følge av motpartens mislighold (se som eksempel kjl. § 42 og fkjl. §§ 20 og 28). Dette kan være aktuelt hvor en part oppdager en mangel før han har betalt fullt ut, eller hvor motpartens ytelse blir levert for sent. Partene kan ha ulike oppfatninger av om kontrakten er misligholdt eller ikke, og i tilfelle hvilke krav misligholdet gir grunnlag for. Griper den som holder tilbake betalingen, feil, er det han selv som misligholder kontrakten, selv om han gjerne har et visst slingsringsmonn med hensyn til omfanget av det tilbakeholdte (Rt. 2006 s. 31). For

enkelte kontrakter har loven gitt anvisning på ordninger med deponering av penger for å unngå de mest uheldige virkningene av omstridt tilbakeholdelse (buofl. § 49 og husll. § 3-8).

Tilbakeholdelse av egen ytelse er ikke det samme som den retten en kontraktspart eller andre kan ha til å holde tilbake *andres* løsøret for å sikre krav som står i forbindelse med at personen sitter med tingen. Bilverkstedet kan for eksempel nekte å gi fra seg den reparerte bilen inntil kunden betaler for reparasjonen (hvtjl. § 46, se nedenfor under § 54, I).

VII. 1. En kontraktspart kan etter nærmere regler kreve erstatning for tap som et mislighold påfører ham. Slik erstatning kan kreves uavhengig av de andre misligholdsvirkningene som vi har omtalt under III–VI, men selvsagt bare for tap som parten sitter igjen med etter at han eventuelt har gjort gjeldende andre krav. Dessuten kan tapet være redusert ved defensiv avhjelp fra den misligholdende parten (se foran under II, 3).

Et gjennomgående synspunkt er at erstatningen skal sette kreditor i den stillingen han ville ha vært i hvis kontrakten ble riktig oppfylt. Det er *oppfyllelsesinteressen* som skal dekkes. Av og til blir dette omtalt som *den positive kontraktsinteressen*, til forskjell fra den *negative*, som innebærer at kreditor skal bli stilt som om kontrakten ikke var inngått, men et slikt skille gir ikke alltid veiledning.

2. I mange tilfeller er misligholdet i seg selv tilstrekkelig grunnlag for at kreditor kan kreve erstatning for tap med mindre debitor godtgjør at misligholdet skyldes en ekstraordinær hindring utenfor hans kontroll som han ikke kunne ventes å ha tatt i betraktning eller å overvinne følgene av. Dette er den vanligste ansvarsformen i nyere kontraktslovgivning og er også den formen vi finner i FNs kjøpslovskonvensjon (CISG) og i internasjonale modellregler. Ansvarsformen blir ofte omtalt som *kontrollansvar*, selv om uttrykket ikke er særlig beskrivende. Se nærmere nedenfor.

Andre ganger kan debitor fri seg fra erstatningsansvar ved å vise at misligholdet ikke skyldes en forsømmelse på hans side. Dette omtales gjerne som *skyldansvar med omvendt bevisbyrde*, og vi finner det blant annet i tomtfesteloven §§ 22 og 27.

Det kan også tenkes at det er kreditor som må vise at debitor ikke har vært tilstrekkelig aktsom (*skyldansvar med vanlig bevisbyrde*). Dette gjelder nok som hovedregel i kontrakter om eiendomsmekling, advokatjenester o.l.

Helt til den andre kanten ligger et ansvar som ikke åpner for fritak i det hele tatt (*rent objektivt ansvar*). Et eksempel er selgerens ansvar for mangler i forbrukerkjøp (fkjl. § 33).

Vi kan videre se det som en form for objektivt ansvar der debitor svarer for mislighold som kan føres tilbake til hans ansatte og andre medhjelpere som han benytter i oppfyllelsen av kontrakten. Her er det tilstrekkelig at medhjelperens handlemåte isolert sett ville føre til ansvar. Debitor kan ikke fri seg fra ansvar ved å vise til at han har overlatt til andre å oppfylle kontrakten. Arbeidsgiverens ansvar for ansattes handlinger følger av skadeserstatningsloven § 2-1 (se nedenfor under § 65, I), og ansvar for andre kontraktsmedhjelpere har grunnlag dels i enkelte lovbestemmelser (som veifraktavtaleloven § 6), dels i ulovfestede regler.

Kjøpsloven skiller mellom ansvar for indirekte tap og annet tap. Loven har en uttømmende regulering av hva som er *indirekte tap* (kjl. § 67 annet og tredje ledd). Indirekte tap er i første rekke noen tapsposter som typisk kan variere mye med kre-

Erstatning

Innledning

Oppfyllelsesinteressen

Grunnlag for krav på erstatning

Kjøpslovens regler – indirekte tap og annet tap

ditors virksomhet, og som dermed er vanskelige å beregne på forhånd. De viktigste eksemplene er tap som følge av driftsavbrudd – ved at produksjon eller omsetning blir redusert – og tap som følge av at en kjøpt ting ikke kan brukes etter formålet. *Annet tap* enn indirekte tap er typisk et tap ved en *dekningstransaksjon* (selgeren må selge tingen til lavere pris etter hevning på grunn av kjøpers mislighold; kjøperen må skaffe en annen ting til høyere pris etter hevning på grunn av selgerens mislighold), tap ved *verdireduksjon* (kjøperen blir sittende med en ting som er mindre verdt på grunn av en mangel) eller tap i form av *tapt fortjeneste* (kjøperen går glipp av fortjenesten der tingen allerede var videresolgt).

– skyldansvar
eller tilsikrings-
ansvar for indi-
rekte tap

Indirekte tap kan kreditor som regel bare kreve erstattet hvis misligholdet kan føres tilbake til «feil eller forsømmelse», altså skyld, på debtors side (kjl. § 27 femte ledd, § 40 tredje ledd bokstav a, § 57 annet ledd), likevel slik at ansvaret for betalingsmislighold er noe strengere (kjl. § 57 første ledd). Dessuten kan indirekte tap som følge av mangel kreves erstattet hvis tingen allerede på avtaletiden savnet egenskaper som selgeren hadde *tilsikret* (kjl. § 40 tredje ledd bokstav b) – det vil nærmest si at selgeren spesielt hadde lovet at tingen skulle ha disse egenskapene (Rt. 2005 s. 257).

– kontrollansvar
for annet tap

Annet tap enn indirekte tap kan kreditor, som nevnt foran, kreve erstattet med mindre debitor kan vise at misligholdet skyldes en ekstraordinær hindring utenfor hans kontroll. For betalingsforsinkelse er fritaksmulighetene spesielt begrensede (kjl. § 57 første ledd), og vi skal i det følgende holde oss til fritak for selgerens erstatningsansvar.

Fritaksgrunnen er beskrevet i kjl. § 27 første ledd gjennom fire vilkår, som til dels er innbyrdes overlappende. Det må være 1) en hindring for riktig oppfyllelse, og denne hindringen skal 2) være utenfor selgerens kontroll. Videre må det være en hindring som selgeren 3) ikke med rimelighet kunne ventes å ha tatt i betraktning, og som selgeren heller ikke 4) med rimelighet kunne ventes å unngå eller overvinne følgene av.

Disse formuleringene – som stammer fra CISG art. 79 – er langt fra klare, men så er det da også et evig og omstridt spørsmål de skal gi svar på: Hva skal til for at den misligholdende parten kan slippe ansvaret, slik at tapet som er voldt ved misligholdet, forblir der det rammer – hos motparten. Rettspraksis er relativt sparsom både for de norske bestemmelsene og CISG art. 79, mens diskusjonene i rettslitteraturen er desto mer rikholdige. Her skal bare noen få hovedpunkter nevnes.

Debitor kan ikke påberope hindringer som ligger innenfor hans kontroll. I dette ligger først og fremst at det er debtors sak hvordan han organiserer og driver sin virksomhet. Han må selv bestemme hvilken kvalitet produksjonsutstyret skal ha, og hvor ofte det skal vedlikeholdes. Han avgjør selv hvilken reservekapasitet som skal legges i antall ansatte og i lagerhold. Maskinstans, sykmeldinger og råvaremangel utgjør ikke hindringer utenfor debtors kontroll med mindre det inntreffer noe helt spesielt, som sabotasjehandling eller sammenbrudd i det aktuelle råvaremarkedet. Og ikke engang ytre begivenheter er relevante hvis debitor kunne ha tatt dem i betraktning (som når han kjøper råvarer fra et urolig hjørne av verden) eller overvinne følgene av dem (ved for eksempel å sette inn ekstramannskaper eller kjøpe råvarer fra annet hold). Men her kommer kvalifikasjonen «med rimelighet» inn; det kan ikke forlanges at debitor skal gardere seg mot alle tenkelige vansker eller foreta alternative anskaffelser helt uavhengig av pris. Det som kan gi fritak for ansvar, er i første rekke det uventede – det *ekstraordinære* – som fører til at oppfyllelsen blir umulig eller sterkt vanskeliggjort.

å forhånd. De viktigste uksjon eller omsetning i brukes etter formålet. *stransaksjon* (selgeren kjøpers mislighold; kjøp på grunn av selgerens e med en ting som er *et fortjeneste* (kjøperen)).

s misligholdet kan føres de (kjl. § 27 femte ledd, svaret for betalingsmisindirekte tap som følge savnet egenskaper som il nærmest si at selgeren t. 2005 s. 257).

an, kreve erstattet med dinær hindring utenfor ne spesielt begrensede til fritak for selgerens

nom fire vilkår, som til g for riktig oppfyllelse, oll. Videre må det være ntes å ha tatt i betraktne ventes å unngå eller

- er langt fra klare, men ar på: Hva skal til for at t som er voldt ved misksis er relativt sparsom liskusjonene i rettslitte- edpunkter nevnes.

or hans kontroll. I dette rganiserer og driver sin uksjonsutstyret skal ha, en reservekapasitet som ykmeldinger og råvare- ned mindre det inntref- enbrudd i det aktuelle ante hvis debitor kunne urolig hjørne av verden)

inn ekstramannskaper ifikasjonen «med rime- seg mot alle tenkelige av pris. Det som kan gi ordinære – som fører til

Gjelder kjøpet en bestemt ting som ikke godt kan erstattes med en annen (*spesies*), er det lett å tenke seg situasjoner hvor selgeren kan fritas for erstatningsansvar. Den solgte hesten Grane omkommer i en trafikkulykke under transport til leveringsstedet, og ulykken skyldes utelukkende en møtende trafikant. Eller det kan være at den trygt leverte Grane led av en alvorlig og uhelbredelig sykdom som selgeren ikke hadde hatt mulighet for å oppdage før kjøpet. Trafikkulykken eller sykdommen hindrer riktig oppfyllelse, de ligger utenfor selgerens kontroll, og de kunne ikke med rimelighet tas i betraktning eller overvinnes. Kjøperen kan heve kjøpet og få tilbake kjøpesummen, hvis den alt er betalt, men tap ved at han gikk glipp av et godt kjøp, kan han ikke kreve erstattet.

For kontrakter om de fleste artsbestemte ting, ikke minst masseproduserte industrivarer, er situasjonen normalt en annen. Ekstraordinære vansker, som for eksempel streiker og stans i samferdselen på grunn av flom eller uvær, kan nok fritas for ansvar for en begrenset forsinkelse, men oftest kan vanskene overvinnes etter en tid. Og i mangelstilfellene er utgangspunktet at selgeren ikke kan fritas dersom det viser seg at akkurat de varene han leverte, hadde en skjult svakhet, så lenge det på oppfyllestiden fantes varer som svarte til kontraktens krav (Rt. 2004 s. 675).

Etter mønster fra kjøpsloven er kontrollansvar innført som hovedregelen i en rekke andre kontraktstyper, gjerne kombinert med andre ansvarsformer for enkelte tapsformer eller misligholdssituasjoner. Det gjelder forbrukerkjøpsloven (ved forsinkelse), avhendingsloven, håndverkertjenesteloven, boligoppføringsloven, husleieloven og pakkereiseloven. Tilsvarende regler er innført for erstatningsansvar internt i borettslag (se borettslagsloven), selv om dette ikke gjelder kontraktsforhold. I mange standardvilkår for kontrakter mellom næringsdrivende var lignende ansvarsformer vanlige også før kjøpsloven, og i enkelte av dem er formuleringene senere tilpasset kjøpsloven.

I noen tilfeller er det lovfestet erstatningsansvar for mislighold som ikke uten videre svarer til kjøpslovens modell. Vi har allerede nevnt at selgerens erstatningsansvar ved mangel etter forbrukerkjøpsloven er rent objektivt (§ 33); på den annen side omfatter ansvaret ikke tap på grunn av personskade eller tap i næring (§ 52). Tomtefesteloven har skyldansvar med omvendt bevisbyrde ved forsinkelse fra bortfesterens side eller ved mangler ved tomte (§§ 22 og 27). Den ansvarsformen finnes også for sjøfraktavtaler (sjøl. §§ 275 og 278), men for transportavtalene er ellers ansvarssituasjonene nokså varierte og reguleringen nyansert (se nedenfor under §§ 67 og 68).

Tidligere var det vanlig å si at hovedregelen for kontraktsansvar var skyldansvar med vanlig bevisbyrde, om det ikke var holdepunkter for annet. Etter hvert er det vanskelig å uttale seg så kategorisk, blant annet på grunn av utviklingen i kontraktslovgivningen. Det har vært antydning at kontrollansvaret er utgangspunktet – også uten grunnlag i lov eller avtaleregulering – der kontrakten gjelder ytelser bestemt etter art (se mindretallets uttalelse i Rt. 2008 s. 537), men spørsmålet må helst vurderes nokså konkret.

Erstatningsansvaret for mislighold fra advokater, eiendomsmeglere, leger, tekniske konsulenter, leger, revisorer, verdipapirforetak osv. omtales ofte som profesjonsansvar. Uttrykket har sammenheng med at disse aktørene tilhører en «profesjon», i den forstand at de tilbyr sine tjenester ut fra en spesiell sakkunnskap. For flere av gruppene trengs det endatil offentlig autorisasjon for å utøve virksomheten. Profesjonsansvaret – som i all hovedsak ikke er lovregulert – er i utgangspunktet

Andre kontrakts- typer med kon- trollansvar

Andre lovregu- lerte ansvars- former

Hovedregel uten regulering i lov eller kontrakt?

Profesjons- ansvar

Hei !

Årsakssammenheng og påregnelighet

Erstatningsutmålingen

Økonomisk tap

Kreditor har plikt til å begrense tapet

tet et skyldansvar med vanlig bevisbyrde, men toleransen for avvik fra god faglig standard er liten, og går noe galt, vil det ofte være den profesjonelle parten som i første omgang må gi en god forklaring på hva som er skjedd (se for eksempel Rt. 1995 s. 1350 og Rt. 2012 s. 335). Men også den profesjonelle kontraktspart har et visst spillerom i sine vurderinger (HR-2018-1234-A).

3. Erstatningsansvaret omfatter tap som kreditor lider «som følge» av misligholdet; denne formuleringen er den vanlige i lovgivningen om misligholdsansvar (se som eksempel kjl. § 27 første ledd). I dette ligger at det må være en årsakssammenheng mellom misligholdet og tapet. Årsaksspørsmålene er de samme som ved ansvar utenfor kontrakt, og det skal sies litt mer om dem nedenfor under § 64, III. Også for kontraktsansvaret gjelder et vilkår om at tapet må være påregnelig. Det er kommet til uttrykk i flere av kontraktslovene, se som eksempel kjl. § 67 om at ansvaret bare omfatter «tap som en med rimelighet kunne ha forutsett som en mulig følge av kontraktbruddet». Er følgene av misligholdet for uvanlige eller fjernliggende, er de ikke omfattet av ansvaret.

4. Vi nevnte foran under 1 at erstatningen skal sette kreditor i den stillingen han ville ha vært i hvis kontrakten ble riktig oppfylt. I prinsippet innebærer dette at den stillingen kreditor er i etter misligholdet, skal sammenlignes med den hypotetiske stillingen kreditor ville ha vært i om misligholdet tenkes borte. Tapsposter som ikke omfattes av ansvarsformen – som indirekte tap der kravet bygger på kontrollansvaret i kjøp (se foran under 2) – må det ses bort fra, og det samme gjelder tapsposter som er upåregnelige (se foran under 3).

Ansvaret omfatter både tap som er oppstått på utmålingstidspunktet, og tap som vil oppstå i fremtiden; det fremtidige tapet må ofte fastsettes skjønnsmessig.

Dekningstransaksjoner gir oftest en god indikasjon på hva kreditor har tapt. Er kontrakten hevet på grunn av kjøperens mislighold, og selgeren har solgt tingen til andre på forsvarlig måte, legges forskjellen mellom oppnådd pris ved deknings-salget og avtalt pris i kontrakten med kjøperen til grunn. Tilsvarende er det hvis kjøperen må skaffe en ting på annet hold etter selgerens mislighold. Og selv om deknningstransaksjon ikke er gjennomført, kan eventuell gjengs pris for slike ting legges til grunn. Disse reglene går frem av kjl. §§ 68 og 69, og lignende retningslinjer gjelder for andre kontrakter, enten de er lovregulert eller ikke.

Etter hvtjl. § 44 første ledd og buoff. § 58 første ledd har tjenesteyteren eller entreprenøren krav på oppgjør som ved avbestilling hvis kontrakten blir hevet på grunn av mislighold fra forbrukeren. Forbrukeren nyter også godt av de spesielle reglene om avbestilling mot redusert ansvar (se foran under III, 3). Det kan være noe tilfeldig om avbestillingen eller hevningen kommer først i slike tilfeller.

Hovedregelen er at kreditor bare kan kreve erstattet økonomisk tap. Selv om misligholdet kan være ergerlig nok, kan han normalt ikke kreve plaster på såret i form av kompensasjon for tort og svie. I pakkereiseloven § 32 heter det imidlertid at den reisende kan få «passende erstatning for ethvert tap den reisende lider som følge av mangel ved pakkereisen», og dette forstås som en rett til også å kreve en godtgjørelse for «vesentlig ulempe» av ikke-økonomisk art. Også utenfor pakkereiselovens område kan man for øvrig kreve erstattet merutgifter til deknningstransaksjoner også for tjenester som knytter seg til fritid, opplevelser og kultur (Rt. 1992 s. 1469).

Kreditor må prøve å begrense tapet ved rimelige tiltak, for eksempel ved ikke å vente for lenge med en deknningstransaksjon eller ved å finne provisoriske løsninger hvis ytelsen uteblir. Gjør han ikke det, må han selv bære den tilsvarende delen

for avvik fra god faglig ofesjonelle parten som i ddd (se for eksempel Rt. ielle kontraktspart har et

«som følge» av mislig- n om misligholdsansvar det må være en årsaks- nålene er de samme som em nedenfor under § 64, pet må være påregnelig. som eksempel kjl. § 67 t kunne ha forutsett som holdet for uvanlige eller

ditor i den stillingen han et innebærer dette at den nes med den hypotetiske s borte. Tapsposter som r kravet bygger på kon- ra, og det samme gjelder

gstdispunktet, og tap som ttes skjønnsmessig.

hva kreditor har tapt. Er lgeren har solgt tingen til nådd pris ved deknings- l. Tilsvarende er det hvis mislighold. Og selv om gjengs pris for slike ting 69, og lignende retnings- t eller ikke.

d har tjenesteyteren eller i kontrakten blir hevet på også godt av de spesielle der III, 3). Det kan være først i slike tilfeller.

onomisk tap. Selv om mis- ve plaster på såret i form heter det imidlertid at den isende lider som følge av også å kreve en godtgjø- utenfor pakkereiselovens kningstransaksjoner også ur (Rt. 1992 s. 1469).

, for eksempel ved ikke å finne provisoriske løsnin- ære den tilsvarende delen

av tapet. Denne regelen går frem av en rekke kontraktslover (se som eksempel kjl. § 70 første ledd) og bør legges til grunn også uten regulering i lov eller kontrakt.

Etter kjl. § 70 annet ledd kan erstatningen «settes ned dersom den vil virke urime- lig for den ansvarlige part ut fra tapets størrelse i forhold til det tap som vanlig- vis oppstår i liknende tilfelle, og tilhøva ellers». Tilsvarende bestemmelser finnes i flere andre kontraktslover – og det hender at de brukes, se Rt. 2007 s. 862 om buofl. § 23. I en sak om ansvar etter en konsulentkontrakt la Høyesteretts flertall til grunn at lempning kunne skje etter den generelle regelen i skadeserstatningsloven § 5-2, mens mindretallet foretrakk å trekke en analogi til lempningsvurderingen i kjl. § 70 (Rt. 2004 s. 1887, dissens 3–2).

5. En praktisk form for erstatning er dagmulkt, det vil si et bestemt beløp som debitor skylder for hver dag forsinkelsen varer. Normalt kan kreditor kreve dag- mulkten uten å påvise at han har lidt et tilsvarende tap på grunn av forsinkelsen. På den annen side er ordningen gjerne at kreditor ikke kan kreve dekket eventuelt tap som overstiger dagmulkten, iallfall så lenge debitor ikke er sterkt å klandre for misligholdet. Slik blir dagmulkten en normaltapserstatning. Ordninger med dagmulkt etter slike linjer har vært vanlig i standardvilkår for entreprisekontrakter m.m. gjennom lange tider, og med boligoppføringsloven har de også fått sin plass i lovgivningen (§§ 18 og 19).

I buofl. § 54 er det også åpnet for avbestillingsgebyr, med andre ord en normal- tapserstatning i tilfelle der forbrukeren avbestiller ytelsen (se foran under III, 3 om avbestilling).

6. Ved forsinket betaling gjelder generelle regler i forsinkelsesrenteloven om plikt til å betale forsinkelsesrente (se nærmere nedenfor under § 53, II), og reglene omfatter også forsinket betaling av vederlag og andre pengeytelser i kontrakts- forhold. Forsinkelsesrenten skal dekke det *rentetapet* som oppstår ved forsinket betaling. I flere av kontraktslovene er det fastsatt at kreditor kan kreve forsinkel- sesrente etter forsinkelsesrenteloven (kjl. § 71, fkjl. § 46 første ledd, avhl. § 7-3, hvtjl. § 45, buofl. § 59), og dette ansvaret er rent objektivt. Tap som ikke dekkes av forsinkelsesrenten, kan kreves dekket etter de reglene som er omtalt foran under 1–5.

VIII. I lovgivningen er det enkelte regler om at kreditor i mangelstilfellene kan gjøre misligholdsvirkninger gjeldende ikke bare mot debitor, men også mot tidli- ge kontraktsledd. Slik er det i kjøpsloven, forbrukerkjøpsloven, avhendingsloven, håndverkertjenesteloven og boligoppføringsloven. I tillegg er reglene innført i bo- rettslagsloven, og da for misligholdskrav generelt, ikke bare for krav på grunnlag av mangel.

Etter kjl. § 84 første ledd kan kjøperen «gjøre krav som følge av mangel gjel- dende mot et tidligere salgsledd, for så vidt tilsvarende krav på grunn av mangelen kan gjøres gjeldende av selgeren». Har Marte Kirkerud kjøpt en ting av Peder Ås, som igjen har kjøpt tingen av Holm AS, kan Marte gjøre gjeldende mot Holm AS de krav Peder har på grunn av mangel, uten å gå veien om Peder. Regelen bygger på det synspunktet at Marte ved kjøpet får *overført* Peders krav, uten at hun og Peder har avtalt noe om det. I tråd med dette er det ikke et vilkår at det foreligger mangel i kontraktsforholdet mellom Marte og Peder. Det kan for eksempel gjelde en bil som har svakere motor enn den skulle ha etter avtalen mellom Peder og Holm AS. Før salget til Marte har Peder oppdaget dette og gir korrekte opplys-

Lempning av er- statningsansvar

Dagmulkt og annen normal- tapserstatning

Forsinkelses- renter

Krav mot tidligere kon- traktsledd

Overføring av krav etter kjøps- loven

ninger til henne om motoren. Marte har ikke mangelskrav mot Peder, men hun kan altså gjøre Peders krav gjeldende mot Holm AS – om da ikke annet følger av avtalen mellom Marte og Peder.

*Selvstendig krav
etter forbruker-
kjøpsloven*

I forbrukerkjøp kan kjøperen gjøre gjeldende krav etter samme regler som i kjl. § 84 første ledd (fkjl. § 35 femte ledd), men *i tillegg* har kjøperen en alternativ adgang til å gjøre krav gjeldende mot tidligere salgsledd (fkjl. § 35 øvrige ledd). Kjøperen kan gjøre «sitt mangelskrav mot selgeren gjeldende mot et tidligere yrkessalgsledd for så vidt tilsvarende krav på grunn av mangelen kan gjøres gjeldende av selgeren eller en annen som ervervet tingen fra det tidligere leddet» (fkjl. § 35 første ledd). Her er det et vilkår at kjøperen har et mangelskrav mot sin kontraktspart («sitt» mangelskrav). Til gjengjeld er det ikke et vilkår at selgeren selv har et krav mot tidligere ledd; det kan gjelde en ting som har gått gjennom flere ledd, og da er det avgjørende om minst ett av disse leddene har et krav mot det aktuelle yrkessalgsleddet. Videre er forbrukerens stilling styrket ved at han etter fkjl. § 35 annet ledd ikke trenger respektere ansvarsfraskrivelser i større utstrekning enn han måtte det overfor selgeren (og etter forbrukerkjøpsloven kan ansvarsfraskrivelser som regel ikke godtas). Heller ikke trenger forbrukeren finne seg i motregning med krav som tidlige kontraktsledd har mot selgeren (se om motregning nedenfor under § 53, V). Slik sett er forbrukerens krav til en viss grad selvstendig og uavhengig av andres krav mot det tidligere yrkessalgsleddet.

*Kjøp mellom
forbrukere*

Kjøpsloven gjelder også for kjøpskontrakter mellom to personer som ikke handler hovedsakelig i næringsvirksomhet, kjøp mellom forbrukere kan vi noe forenklet kalle det. Da kan kjøperen – «uansett avtale» – gjøre krav mot tidlige salgsledd gjeldende både etter kjl. § 84 første ledd og fkjl. § 35. Det følger av kjl. § 84 annet ledd. I HR-2018-646-A kom Høyesterett til at en forbrukerkjøper også kunne rette direktekrav mot et verksted som på oppdrag fra selgeren hadde gjort arbeid på bilen.

*Boligopp-
føringsloven
og håndverker-
tjenesteloven*

Etter buofl. § 37 kan forbrukeren gjøre krav gjeldende mot tidligere kontraktsledd hovedsakelig etter samme linjer som i forbrukerkjøp (men forbrukeren kan ikke her velge å holde seg til synspunktet overføring av krav der han selv ikke har mangelskrav mot sin kontraktspart). Her kan det være tale om mangler ved materialer eller ved utført arbeid. Samme modell finner vi hvtjl. § 27.

Avhendingsloven

Regelen i avhl. § 4-16 første ledd bygger i hovedsak på kjl. § 84 første ledd (overføringssynspunktet). Men der en forbruker har kjøpt en ny bolig som ikke har vært i bruk som bolig i mer enn ett år, er det reglene i boligoppføringsloven som gjelder (avhl. § 4-16 tredje ledd).

De reglene vi nå har sett på, kan virke kompliserte, og de er ikke så vanlige i denne formen i andre land. Men i praksis fører leverandørgarantier o.l. et stykke på vei til samme resultater, og det gjelder både i andre land og hos oss. Når bilen, vaskemaskinen eller datamaskinen viser seg å være mangelfull, blir kjøperen gjerne bedt om å vende seg til et verksted som har kontrakt med leverandøren, og det er ofte den enkleste løsningen for alle parter. Men gir garantien dårligere rettigheter enn etter lovgivningen, er de lovfestede reglene i norsk rett nyttige. Noen særlige spørsmål rundt garantier i kjøpsforhold er regulert i fkjl. § 18 a.

*Avtalte krav mot
tidligere kon-
traktsledd*

Det hender også at partene avtaler at misligholdskrav kan gjøres gjeldende mot tidligere kontraktsledd. Slik er det for eksempel i vanlige standardvilkår for entreprisekontrakter mellom næringsdrivende. Kontraktspartene kan ikke forplikte andre ved avtalen, så synspunktet må være at entreprenøren *overfører* sine krav til byggherren.

rav mot Peder, men hun
n da ikke annet følger av

etter samme regler som i
;g har kjøperen en alter-
gsledd (fkjl. § 35 øvrige
n gjeldende mot et tidli-
av mangelen kan gjøres
fra det tidligere leddet»
r et mangelskrav mot sin
kke et vilkår at selgeren
g som har gått gjennom
leddene har et krav mot
lling styrket ved at han
sfraskrivelse i større ut-
forbrukerkjøpsloven kan
renger forbrukeren finne
ar mot selgeren (se om
rens krav til en viss grad
yrkessalgssleddet.

personer som ikke hand-
kere kan vi noe forenklet
not tidlige salgssledd gjel-
er av kjl. § 84 annet ledd.
per også kunne rette di-
lde gjort arbeid på bilen.
mot tidligere kontrakts-
p (men forbrukeren kan
rav der han selv ikke har
e om mangler ved mate-
l. § 27.

på kjl. § 84 første ledd
en ny bolig som ikke har
ligoppføringsloven som

g de er ikke så vanlige i
ørgarantier o.l. et stykke
id og hos oss. Når bilen,
elfull, blir kjøperen gjer-
d leverandøren, og det er
tien dårligere rettigheter
ett nyttige. Noen særlige
; 18 a.

an gjøres gjeldende mot
e standardvilkår for en-
rtene kan ikke forplikte
n overfører sine krav til

Høyesterett har uttalt at misligholdskrav etter omstendighetene kan gjøres gjeldende mot tidligere kontraktsledd også uten direkte støtte i avtale (se særlig Rt. 1981 s. 445 og Rt. 1998 s. 656), men rekkevidden av disse uttalelsene er høyst usikker. I HR-2018-2256-A tok ikke Høyesterett et krav mot tidligere kontraktsledd til følge.

Krav mot tidligere kontraktsledd er rimelig nok av størst verdi i situasjoner der kreditors egen kontraktspart ikke kan gjøre opp for seg (se som eksempler Rt. 1998 s. 774 og Rt. 2007 s. 1274).

IX. Foran under II–VIII har vi stort sett holdt oss til mislighold i form av forsinkelse eller mangel, og med mangel har vi ment avvik fra de fysiske egenskaper ved ytelsen som kreditor kan kreve etter kontrakten. Særlige spørsmål oppstår der utenforstående har rettigheter til ytelsen, i strid med kontrakten. Selgeren har for eksempel solgt en ting som tilhører andre, det hefter et byggeforbud på den solgte eiendommen, eller entreprenøren har brukt materialer som det hefter utlegg på. I slike tilfeller taler vi om rettsmangel. Lignende spørsmål kan oppstå i kontrakter om annet enn ting, som når noen inngår en forlagsavtale om utgivelse av et verk som andre har opphavsretten til.

Rettsmangel er regulert i kjl. § 41. Reglene om mangler skal gjelde tilsvarende, men den absolutte reklamasjonsfristen gjelder ikke (kjl. § 41 første ledd). Forelå rettsmangelen da kontrakten ble inngått, og kjøperen ikke kjente eller burde kjenne til mangelen, er selgerens erstatningsansvar rent objektivt og omfatter også indirekte tap (kjl. § 41 annet ledd). Oppstår rettsmangelen senere, for eksempel ved at det før levering blir tatt utlegg i tingen for selgerens gjeld, kommer kjøpslovens vanlige erstatningsregler inn. En regel som er temmelig streng mot selgeren, går frem av kjl. § 41 tredje ledd: Gjør en utenforstående krav på å ha rett til tingen, og kravet ikke er klart ugrunnet, kan kjøperen gjøre dette forholdet gjeldende som rettsmangel, selv om selgeren bestrider kravet fra den utenforstående (se som eksempel Rt. 2005 s. 480).

I hovedsak tilsvarende regler finnes i andre lover, for eksempel fkjl. § 15 annet ledd bokstav g, avhl. § 4-17, buofl. § 39 og husll. § 2-16.

Særlig for fast eiendom kan det være aktuelt med offentligrettslige bånd på bruken av eiendommen eller rådigheten over den ellers. Eiendommen kan for eksempel være fredet, eller det kan være ulovlig å bruke en leid bolig fordi det ikke foreligger nødvendig tillatelse etter plan- og bygningsloven til bruksendring. Også i slike tilfeller gjelder reglene om mangler tilsvarende, men her er det ikke særregler om erstatningsansvaret (avhl. § 4-18, buofl. § 40, husll. § 2-17).

§ 52

Rammer for kontraktsfriheten – ugyldighet og kontraktsrevisjon

I. 1. Vi så foran under § 48, I at vi kan binde oss rettslig gjennom våre utsagn og handlinger, og at vi som hovedregel kan binde oss til det vi vil. Dette blir gjerne omtalt som *kontraktsfrihet*. At kontraktsfriheten ikke er ubegrenset, har vi også sett flere eksempler på. Ikke alle personer har full rettslig handleevne (foran under § 48, VI), og i kontraktslovgivningen er det en rekke helt eller delvis ufravikelige regler om kontraktsinnholdet (foran under § 47, II og IV). Her skal vi se nærmere på en rekke regler som kan gi grunnlag for at en kontraktspart kan reise innvendinger mot de pliktene som ellers skulle følge av en rettslig disposisjon.

Ulovfestet regel?

Rettsmangel

Kjøpsloven

Offentligrettslige innskrenkninger

Innledning

Problemstillingene

De forholdene som kan gi grunnlag for innvendinger fra kontraktsparten, skal vi dele i tre hovedgrupper: forhold før og ved kontraktsinngåelsen (nedenfor under II), forhold ved innholdet av kontrakten (nedenfor under III) og forhold som inntreffer etter kontraktsinngåelsen (nedenfor under IV). Den første gruppen omfatter typisk kontraktspartens motivasjon for disposisjonen, som at han er blitt lurt eller har fått utilstrekkelig informasjon. I den andre hovedgruppen faller typisk innvendinger om at kontrakten har fått et innhold som er ulovlig eller så urimelig at kontrakten ikke fullt ut kan gjøres gjeldende. Den tredje gruppen er forhold som inntreffer etter kontraktsinngåelsen, og som typisk medfører at kontrakten blir ekstraordinært tyngende å oppfylle for kontraktsparten, eventuelt at han ikke lenger har den forutsatte nytte av motytelsen.

Denne inndelingen i tre hovedgrupper er et hjelpemiddel for å lette oversikten, og rettsreglene er ikke alltid delt inn på samme måten. I den enkelte sak kan forhold fra de tre gruppene spille sammen når spørsmålet er om kontrakten fullt ut kan gjøres gjeldende etter sitt innhold.

Rettsreglene

2. Avtaleloven (avtl.) kap. 3 har flere regler som innebærer at en rettslig disposisjon ikke blir bindende på grunn av forhold før eller i forbindelse med at disposisjonen blir foretatt. Det gjelder selv om disposisjonen er foretatt av en person med rettslig handleevne, og utsagnet eller handlingen i det ytre fremtrer slik personen ville det. Personen kan for eksempel ha handlet under tvang eller blitt villedet av den annen part om egenskaper ved ytelsen. Den mest generelle bestemmelsen i avtl. kap. 3 er § 36, som vi skal si mer om nedenfor under 3 – den kunne strengt tatt erstatte de andre bestemmelsene. Også ellers i lovverket er det regler for eksempel om hvilke opplysninger en part har krav på før kontraktsinngåelsen, og om hvilke virkninger det har at disse opplysningene ikke gis. Spørsmål om ulovfestede regler med samme innhold, for eksempel ugyldighet fordi den ene eller begge partene hadde uriktige oppfatninger om omstendigheter som var avgjørende for kontrakten («uriktige forutsetninger»), kommer sjelden på spissen i og med at de lovfestede reglene er så vidtfaende.

Mange av de ufravikelige reglene om innholdet av kontrakten er nokså presise og byr på få problemer, for eksempel en lovregel om at en forbruker ikke kan fraskrive seg retten til prisavslag for mangel. Andre regler fastsetter at kontraktsvilkår ikke kan gjøres gjeldende hvis de er «urimelige» e.l. Også her er avtl. § 36 den sentrale lovbestemmelsen, men det finnes flere. Kontraktsvilkår kan også rammes uten grunnlag i lov hvis de strider mot grunnleggende verdier.

I noen tilfeller inntreffer det forhold *etter* kontraktsinngåelsen som kan gi en kontraktspart rett til å innvende at kontrakten ikke kan gjøres gjeldende etter sitt innhold. Avtaleloven § 36 er vid nok til å fange opp også disse tilfellene. Tidligere var det vanlig å bygge på ulovfestede regler om *bristende forutsetninger*, og Høyesterett har lagt til grunn at slike ulovfestede regler fremdeles skal benyttes ved siden av avtl. § 36 (Rt. 1999 s. 922, Rt. 2010 s. 1345, Rt. 2014 s. 866). Partene kan dessuten forhåndsavtale om virkningen av endrede forhold. Kontraktsvilkår som gir rett til å endre ytepliktene, er eksempel på det (se foran under § 50, IV). Noen ganger tar partene inn bestemmelser om at uventende oppfylleleshindringer skal føre til forhandlinger om endring av vilkårene e.l. («hardshipklausuler»).

3. Avtaleloven § 36 ble vedtatt i 1983 og fastslår at en «avtale kan helt eller delvis settes til side eller endres for så vidt det ville virke urimelig eller være i strid med god forretningsskikk å gjøre den gjeldende» (første ledd første punktum). Av annet ledd følger at det ved «avgjørelsen tas hensyn ikke bare til avtalens innhold,

*Særlig om avtl.
§ 36
En general-
klausul*

a kontraktsparten, skal inngåelsen (nedenfor under III) og forhold som første gruppen omfatter at han er blitt lurt eller ppen faller typisk inn-/lig eller så urimelig at gruppen er forhold som t kontrakten blir ekstrakt at han ikke lenger har

l for å lette oversikten, en enkelte sak kan for- om kontrakten fullt ut

at en rettslig disposisjon ned at disposisjonen blir erson med rettslig handersonen ville det. Personet av den annen part om avtl. kap. 3 er § 36, som rstatte de andre bestem- om hvilke opplysninger rkninger det har at disse ved samme innhold, for de uriktige oppfatninger riktige forutsetninger»), er så vidtfavnende.

trakten er nokså presise forbruker ikke kan frasetter at kontraktsvilkår så her er avtl. § 36 den vilkår kan også rammes lier.

lsen som kan gi en kon- gjeldende etter sitt inn- sse tilfellene. Tidligere forutsetninger, og Høy- deles skal benyttes ved 2014 s. 866). Partene kan ld. Kontraktsvilkår som 1 under § 50, IV). Noen fyllelsehindringer skal hipklauseler»).

n «avtale kan helt eller rimelig eller være i strid dde første punktum). Av vare til avtalens innhold,

partenes stilling og forholdene ved avtalens inngåelse, men også til senere inntrådte forhold og omstendighetene for øvrig». Bestemmelsen omtales ofte som en generalklausul på grunn av det vide virkeområdet og de skjønsmessige kriteriene.

Avgjørende er altså om det ville virke «urimelig eller være i strid med god forretningsskikk» å gjøre avtalen gjeldende. Alternativet strid med god forretningsskikk har ikke stor selvstendig betydning, og vi skal i det følgende tale om urimelighet.

Vurderingen av hva som er urimelig, kan – som vi alt har vært inne på – bygge på «forholdene ved avtalens inngåelse», «avtalens innhold» og «senere inntrådte forhold». Når «partenes stilling» kan tillegges vekt, gjelder det typisk slikt som ulikhet i profesjonalitet, ressurser og tilgang til informasjon. Og «omstendighetene for øvrig» åpner for å trekke inn annet som har tilknytning til kontrakten og situasjonen rundt den.

Virkingen av at det vil være urimelig å gjøre kontrakten gjeldende, er at den kan settes helt eller delvis til side eller endres. En delvis tilsidesettelse innebærer at enkelte av kontraktens vilkår ikke er bindende, mens endring av kontrakten innebærer at enkelte vilkår får nytt innhold, eller at kontrakten suppleres med nye vilkår.

Den samtlende vurderingen er avgjørende. At oppfyllelse er tyngende for en part, er kanskje ikke tilstrekkelig alene til å tilsidesette eller endre kontrakten, men ubalanse i innholdet kan påvirke kravet til opplysninger som motparten skal gi før kontraktsinngåelse, og da kan også forskjeller i partenes profesjonalitet ha betydning (Rt. 2013 s. 388).

II. 1. I avtl. kap. 3 er det flere regler, også i tillegg til § 36, som fører til ugyldighet på grunn av forhold ved kontraktsinngåelsen. Med et visst unntak for regelen om feilskrift i avtl. § 32 første ledd er det tale forhold som påvirker motivasjonen for en parts disposisjon.

Det spesielle med regelen om feilskrift o.l. er at disposisjonen har fått et annet innhold i det ytre enn avgiveren mente, men at avviket kan føres tilbake til avgiverens egen handling. En person har for eksempel skrevet feil og tilbyr 20 000 kroner for en vare i stedet for 10 000 kroner – som han mente å skrive. Mottakeren kan ikke bygge rett på utsagnet hvis han innså eller burde innse at det forelå en feiltakelse (avtl. § 32 første ledd, se som eksempel Rt. 2003 s. 1531). Det er ikke sagt noe om hva som gjelder hvis mottakeren er i aktsom god tro, men oppfatningen er at avgiveren da blir bundet av utsagnet. Blir disposisjonen forvansket i formidlingen, er utgangspunktet at mottakeren ikke kan bygge på den forvanskede versjonen selv om han er i aktsom god tro (se de noe alderdommelige bestemmelsene i avtl. § 32 annet og tredje ledd).

Er en disposisjon kommet i stand ved grov tvang, er den ikke bindende; grov tvang er en benevnelse for det som i avtl. § 28 er beskrevet som «vold mot person eller ved trusler, som fremkalder grundet frykt for nogens liv eller helbred». Volden eller truslene kan rette seg mot avgiveren av disposisjonen eller mot andre, for eksempel familiemedlemmer, og den som utøver vold eller truer, kan være mottakeren av disposisjonen eller en annen. I den sistnevnte situasjonen kan det hende at mottakeren ikke kunne vite hva som var skjedd, men han kan uansett ikke bygge noen rett på disposisjonen. Avgiveren blir likevel bundet hvis han ikke sier fra til en mottaker i god tro når tvangen er forbi. Også mindre alvorlig tvang kan føre til

Urimelig

Virkingen

Samlet vurdering

Forhold før og ved kontraktsinngåelsen

Ugyldighetsreglene i avtl. kap. 3

Feilskrift o.l.

Tvang

at en disposisjon blir ugyldig; avgiveren blir truet med at ubehagelige opplysninger fra privatlivet blir gjort kjent med mindre han inngår en bestemt kontrakt. I slike tilfeller blir disposisjonen ugyldig hvis mottakeren kjenner eller bør kjenne til at disposisjonen rettsstridig er et resultat av tvang (avtl. § 29). Ikke all «tvang» er rettsstridig; hvis for eksempel en skyldner betaler sin gjeld etter å ha fått vite at en rettslig inndrivning vil medføre store kostnader, er det ikke noe å innvende mot det.

Svik

Svik taler vi om der noen bevisst gir uriktige eller ufullstendige opplysninger for å fremkalle disposisjonen, som når noen utgir en kopi for å være en dyr merkevare. Slike disposisjoner er ugyldige, og det gjelder også hvor det er andre som har gitt de misvisende opplysningene, men mottakeren av disposisjonen kjente eller burde kjenne til forholdet (avtl. § 30).

Utbytning

Loven godtar heller ikke at noen skaffer seg urimelige fordeler ved å utnytte «en andens nødstilstand, letsind, forstandssvakhet, uerfarenhet eller det avhengighetsforhold, som denne staar i til ham» (avtl. § 31). Etter sin ordlyd slår bestemmelsen vidt; noen hver kan synes de har vært lettsindige eller uerfarne når de har kjøpt unyttige ting på impuls eller tatt opp dyrere lån enn de strengt tatt har råd til. I praksis har bestemmelsen likevel liten betydning. Slike situasjoner blir heller bedømt ut fra redelighetsstandarden i avtl. § 33 (se like nedenfor) eller etter § 36.

*Kontrakter
i strid med
redelighet*

Bestemmelsen i avtl. § 33 har for norsk rett vært betraktet som et uttrykk for et redelighets- eller lojalitetskrav som har generell interesse i kontraktsretten. Mottakeren kan ikke bygge på en rettslig disposisjon hvis det på grunn av omstendigheter som mottakeren kjente eller måtte kjenne til, ville stride mot redelighet og god tro å gjøre disposisjonen gjeldende.

De omstendighetene det er tale om, kan være av flere slag. Hvis mottakeren for eksempel vet at en disposisjon er påvirket av nedsatt dømmekraft på grunn av rus, kan dette være nok til at det er uredelig å gjøre disposisjonen gjeldende. Vanskeligere er tilfellene hvor partene har ulik informasjon om objektet for kontrakten eller om hvor gunstig kontrakten er. Hvis kjøperen av en aksjepost vet at selskapet nettopp har inngått en stor, lønnsom kontrakt som vil føre til sterk verdiøkning på aksjene, og denne informasjonen ikke er kjent i markedet, kan han ikke uten videre gjøre gjeldende en kontrakt om kjøp til rimelig pris fra en kjøper som ikke kjenner disse opplysningene. Må selgeren vite at kjøperen ikke kjenner opplysningene ved kontraktsinngåelsen, kan det være i strid med redelighet å gjøre kontrakten gjeldende. I et slikt tilfelle er det ikke tilstrekkelig at kjøperen lar være å påvirke kjøperen; det kan godt være kjøperen som tar initiativet til kontrakten. Selger kan måtte velge mellom å gi selgeren opplysningene (hvis han kan det) og å avstå fra handelen.

På den annen side er det tillatt å være dyktig. En kjøper som følger med i bransjen og føler seg sikker på at aksjene vil stige i verdi fordi selskapets produkter snart vil bli sterkt etterspurt, kan inngå kontrakt uten å legge ut overfor selgeren om sin overbevisning.

Lojalitetskrav

Det er nær sammenheng mellom bestemmelsen i avtl. § 33 og reglene om at opplysningssvikt kan føre til mangel (se foran under § 50, III, 5). I begge tilfeller er det tale om et krav til lojalitet – et krav om at en kontraktspart til en viss grad må ta hensyn til motpartens interesser, også når dette isolert sett er til ulempe for kontraktsparten selv.

Etter at avtl. § 36 ble vedtatt, blir § 33 av og til omtalt som den «lille» generalklausulen; den har også en vid rekkevidde og bygger på et skjønn over hva redelighet krever.

ubehagelige opplysninger bestemt kontrakt. I slike tilfeller eller bør kjenne til (§ 29). Ikke all «tvang» er det etter å ha fått vite at en noe å innvende mot det. Ufullstendige opplysninger for å være en dyr merkevare hvor det er andre som har disposisjonen kjente eller

ge fordeler ved å utnytte enhet eller det avhengig av sin ordlyd slår bestemmelse eller uerfarne når de har inntreffe strengt tatt har råd i slike situasjoner blir heller ikke (edenfor) eller etter § 36. Slik som et uttrykk for et uttrykk i kontraktsretten. Motpart på grunn av omstendigheter stride mot redelighet og

lag. Hvis mottakeren for mektighet på grunn av rus, påstanden gjeldende. Vanskeligheten objektet for kontrakten aksjepost vet at selskapet til sterk verdikjøpning på kan han ikke uten videre kjøper som ikke kjenner før opplysningene ved gjøre kontrakten gjeldende være å påvirke kjøperen; n. Selger kan måtte velge å avstå fra handelen. I tillegg som følger med i brand i selskapets produkter egge ut overfor selgeren

§ 33 og reglene om at (III, 5). I begge tilfeller raktspart til en viss grad lert sett er til ulempe for

It som den «lille» generer på et skjøn over hva

Vi så foran under I at avtl. § 36 er generell nok til også å ramme tilfeller hvor det er urimelig å gjøre kontrakten gjeldende på grunn av forhold før eller ved kontraktsinngåelsen. På samme måte som tvang, svik og utbytning m.m. kan rammes av § 33, kan både disse situasjonene og uredelighetstilfellene igjen fanges opp av § 36. Det betyr ikke at § 36 har gjort de andre ugyldighetsreglene overflødig. Tvert imot er disse reglene til god hjelp i vurderingen av om det vil være urimelig å gjøre kontrakten gjeldende. Er vilkårene for ugyldighet etter avtl. §§ 28–31 oppfylt, er saken klar også etter § 36. Og når avtl. § 33 krever en nærmere vurdering av redeligheten der en part vil gjøre gjeldende en kontrakt som han visste eller måtte vite er blitt til under påvirkning av uriktig oppfatning av omstendighetene, gir dette veiledning også for bruken av § 36. Men etter § 36 kan flere forhold enn dem som omfattes av de andre ugyldighetsgrunnene, føre til tilsidesettelse.

Før vedtakelsen av avtl. § 36 ble det diskutert om § 33 kunne brukes analogisk der motparten ikke kjente eller «måtte» kjenne til at en part bygde på uriktige forutsetninger, men bare hadde vært *uaktsom* (burde kjenne forholdet). Eventuelt kunne en analogi tenkes der motparten i god tro hadde *forårsaket* misoppfatningen ved å gi misvisende opplysninger. Etter avtl. § 36 er det ikke nødvendig å skille på denne måten – selv om motpartens aktsomhet har betydning for den samlede vurderingen. Etter omstendighetene kan det være slike påfallende trekk ved en disposisjon at motparten bør undersøke nærmere om den disponerende har tilstrekkelige opplysninger og forstår rekkevidden av disposisjonen. Gjør han ikke det, kan kontrakten settes til side. I Rt. 1995 s. 1540 (dissens 4–1) satte Høyesterett kontrakten til side der en mor med dårlig økonomi hadde kausjonert for et risikabelt boliglån (se også Rt. 1984 s. 28 om en kontrakt fra før vedtakelsen av avtl. § 36). Når retten i Rt. 2012 s. 1904 løste saken på grunnlag av tilbakekallelse *re integra* (se foran under § 48, IV), men antydte at avtl. § 36 kunne ha vært brukt, hadde det tydelig sammenheng både med forhold rundt kontraktsinngåelsen, den etterfølgende behandlingen av kontrakten og den ene partens personlige egenskaper.

I vurderingen etter avtl. § 36 kan som nevnt forhold ved avtaleslutningen vurderes i kombinasjon med andre omstendigheter. I Rt. 2013 s. 388 fikk ikke forbrukeren medhold i at kontrakten med banken om spareprodukter kunne settes til side alene på grunn av *innholdet*, men førstvoterende la til: «En annen sak er at balansen i avtaleforholdet får betydning for den informasjon som banken måtte gi om produktene.» Kontrakten ble satt til side på grunn av ufullstendig og til dels misvisende informasjon fra banken, uten noen nærmere vurdering av uaktsomhet på bankens side. Også i Rt. 1995 s. 1540 la retten vekt på de alvorlige virkningene kausjonen ville ha for moren, i tillegg til forholdene ved kontraktsinngåelsen.

Etter avtl. § 36 kan forholdene ved kontraktsinngåelsen føre til delvis tilsidesettelse eller endring, mens de øvrige ugyldighetsgrunnene i avtl. kap. 3 har vært oppfattet slik at det i tilfelle er kontrakten i sin helhet som blir ugyldig. I Rt. 1993 s. 1497 (dissens 4–1) ble kontrakten, på grunnlag av avtl. § 36, opprettholdt med redusert pris i et tilfelle hvor selgeren hadde lagt frem en sterkt misvisende takst for en borettslagsleilighet.

2. På mange områder krever lovverket at en part skal gi en rekke mer eller mindre bestemte opplysninger før en kontrakt inngås. Særlig gjelder dette for kontrakter mellom næringsdrivende og forbrukere.

Angrerettloven har detaljerte opplysninger om opplysninger som skal gis forbrukeren før kontrakt blir inngått ved fjernsalg eller utenfor den næringsdrivendes

Avtaleloven § 36

Uaktsomhet og villfarelse forårsaket av motparten

Regler om opplysningsplikt

faste forretningssted (§§ 8 og 28). Angrefristen begynner ikke å løpe før opplysningene er gitt, likevel slik at det gjelder en lengstefrist regnet fra levering (§ 21). I 2014 ble det innført en generell plikt til å gi opplysninger før inngåelse av de fleste forbrukerkontrakter (avtl. §§ 38 a og 38 b), men virkningen av brudd på reglene er ikke særskilt regulert. Også for eksempel finansavtaleloven har omfattende regler om opplysninger som skal gis i markedsføring og ved avtaleinngåelse.

Selv om det ikke følger direkte av reglene om opplysningsplikt, kan brudd på lovfestet opplysningsplikt trekkes inn i rimelighetsvurderingen etter avtl. § 36. Reglene sier noe om hvilken informasjon en kontraktspart kan regne med å få (se Rt. 2013 s. 388 om informasjonsplikt etter verdipapirhandeloven).

Frarådningsplikt

I enkelte tilfeller har en part til og med plikt til å råde en motpart fra å inngå en kontrakt. Slik er det etter finansavtaleloven (§§ 47 og 60). Forsømmelse av å gi slik frarådning kan føre til at forbrukerens plikter blir lempet så langt det er rimelig. Etter håndverkertjenesteloven §§ 7 og 8 og boligoppføringsloven § 8 kan manglende frarådning føre til nedsettelse av vederlaget.

Forhold ved innholdet av kontrakten

Lov og grunnleggende verdier

III. 1. Noen ganger følger det direkte av loven at visse kontrakter ikke er bindende. Vi så foran under § 47, II og IV at loven kan fastsette et kontraktsinnhold som partene ikke kan fravike, særlig i forbrukerforhold. Skulle for eksempel en vanlig boligleiekontrakt inneholde en bestemmelse om at leieren ikke kan påberope reglene om oppsigelsesvern, er denne delen av kontrakten ikke bindende for leieren. Det følger av husleieloven § 1-2.

Når Norske Lov 5-1-2 fastsetter at kontrakter i strid med «Loven» eller «Ærbarhed» ikke behøver holdes, er det et gammelmødig og noe begrenset uttrykk for at kontrakter i strid med grunnleggende verdier ikke er bindende. For eksempel kan ingen binde seg til å utføre en forbrytelse eller til å gå i slaveri hos en annen. Regelen slår inn også i mer trivielle sammenhenger: Man kan for eksempel ikke bindende ta på seg å følge en annens instruks om stemmegivning i et aksjeselskap for å omgå en lovlig stemmerettsbegrensning (Rt. 1995 s. 46), og en kontrakt om «konfidensielt» å betale et tillegg til den prisen som konsesjonsmyndighetene kan godta ved et eiendomskjøp, skal ikke håndheves av domstolene (Rt. 2004 s. 1582). Et mer spesifikt forbud går frem av straffelovens ikrafttredelseslov § 12 nr. 1: «Af Spil og Væddemaal opstaar ingen Forpligtelse, og en Anerkjendelse af derved stiftet Gjæld er uforbindende.»

Virkninger

De nærmere virkningene av at partene har søkt å oppnå noe som loven ikke tillater, kan ikke fastslås helt generelt. Inngår «forpliktelsen» til å bidra til omgåelse av stemmerettsbegrensninger som ledd i en mer omfattende kontrakt, er det ikke utelukket at resten av kontrakten kan gjennomføres (Rt. 1995 s. 46, dissens 3–2 på dette punktet). I lovgivning om maksimalprisregulering – som ikke er vanlig i dag – inngikk det gjerne regler om at betaling ut over det lovlige etter omstendighetene kunne tilfalle det offentlige (se nå pristaksloven § 5). Den som har betalt høyere leie enn tillatt etter husleieloven kap. 4, kan kreve det overskytende tilbakebetalt med mindre han i vesentlig grad har medvirket til regelbruddet, og resten av kontrakten er uansett bindende (§ 4-4). Vi nevnte foran under § 50, III, 2 et tilfelle der en plikt til å skille ut og overføre en eiendom falt bort når myndighetene ikke ville tillate deling (Rt. 2006 s. 539), men Høyesterett understreket at løsningen ikke nødvendigvis alltid var den samme i slike situasjoner.

r ikke å løpe før opplysningsplikten fra levering (§ 21). I før inngåelse av de fleste en av brudd på reglene er en har omfattende regler aleinngåelse.

ningsplikt, kan brudd på eringen etter avtl. § 36. t kan regne med å få (se delloven).

en motpart fra å inngå en Forsømmelse av å gi slik å langt det er rimelig. Et- oven § 8 kan manglende

trakter ikke er bindende. et kontraktsinnhold som e for eksempel en vanlig i ikke kan påberope reg- ke bindende for leieren.

ned «Loven» eller «Ær- oe begrenset uttrykk for indende. For eksempel å i slaveri hos en annen. i kan for eksempel ikke givning i et aksjeselskap 46), og en kontrakt om sjonsmyndighetene kan olene (Rt. 2004 s. 1582). lelseslov § 12 nr. 1: «Af kjendelse af derved stif-

noe som loven ikke til- til å bidra til omgåelse de kontrakt, er det ikke 95 s. 46, dissens 3–2 på som ikke er vanlig i dag e etter omstendighetene n som har betalt høyere rskyttende tilbakebetalt iddet, og resten av kon- § 50, III, 2 et tilfelle der nyndighetene ikke ville reket at løsningen ikke

3. Avtaleloven § 36 gir, som vi har vært inne på, grunnlag for å sette til side eller endre en kontrakt fordi innholdet er urimelig, også uten at det er noe å utsette på kontraktsinngåelsen. Tidligere var det en hel del enkeltbestemmelser i lovgivningen som forbød urimelige priser eller andre kontraktsvilkår, men mange av dem ble opphevet da avtl. § 36 ble vedtatt. Senere er nye kommet til, som pristiltaksloven § 2, tomtefesteloven § 11 og husleieloven § 4-1, men stort sett får slike bestemmelser liten selvstendig betydning ved siden av avtl. § 36 (se Rt. 2011 s. 1359). Selvstendig betydning får derimot avtl. § 38 og aml. § 14 A-1, som gjelder rimelighetsprøving av konkurranseklausuler, typisk hvor en arbeidstaker forplikter seg til ikke å konkurrere med arbeidsgiver i en viss periode etter at arbeidsforholdet er avsluttet (se for eksempel Rt. 2006 s. 1025).

Høyesterett har i flere saker med støtte i forarbeidene fremhevet at avtl. § 36 ikke skal ramme enhver urimelighet, og at det er de noenlunde klare tilfellene som skal omfattes (se for eksempel Rt. 2012 s. 355, Rt. 2012 s. 1926 og Rt. 2013 s. 388).

I de få tilfellene der krav om tilsidesettelse eller endring på grunnlag av urimelig innhold har ført frem for Høyesterett, uten at det samtidig har vært spesielle forhold ved kontraktsinngåelsen, har det vært tale om fraskrivelse av rettigheter (Rt. 2013 s. 769 om avtale om «endelig» forsikringsoppgjør), forventninger skapt ved praktiseringen av kontrakten (Rt. 1991 s. 147 om flere forlengelser av en leiekontrakt eller illojal og svikaktig opptreden under oppfyllelsen av kontrakten (Rt. 2008 s. 1365). Det ligger også nær å ty til avtl. § 36 hvis en forbruker utenfor de lovregulerte tilfellene har gått med på ansvarsfraskrivelse eller andre innskrenkninger i misligholdsvirkningene av den typen som er forbudt for lovregulerte kontrakts-typer.

Skal en kontrakt settes til side eller endres på grunn av urimelig innhold, er det som utgangspunkt en eventuell ubalanse i kontraktsforholdet det spørres etter. Ansvarsfraskrivelse o.l. kan skape ubalanse i et kontraktsforhold. Derimot bør avtl. § 36 normalt ikke brukes til å korrigere det partene har avtalt om hovedytelsene i kontrakten. Den som med full informasjon om tingenes tilstand kjøper et vrak av en bil, må få lov til det, og tilsvarende er det hvis noen på fritt grunnlag og med nødvendig kunnskap om markedsforholdene betaler en svært høy pris for drømmeboligen. Verken avtl. § 36 eller bestemmelser som pristiltaksloven § 2, tomtefesteloven § 11 og husleieloven § 4-1 er ment å innebære noen form for maksimalprisregulering (Rt. 1996 s. 407). At både tomtefesteloven og husleieloven har rammer for hva som kan avtales om senere endring av prisen, er en annen sak (se foran under § 50, IV).

Norge er bundet av EUs direktiv (93/13) om urimelige vilkår i forbrukerkontrakter. Ved gjennomføringen av direktivet var synspunktet at avtl. § 36 gir forbrukerne minst det vern som direktivet krever, og det ble bare innført noen supplerende bestemmelser i avtl. § 37. Direktivet gjelder for kontrakter som ikke er individuelt forhandlet, det vil si vilkår som er utformet på forhånd, og som forbrukeren ikke har kunnet påvirke innholdet av, og området for § 37 er begrenset på samme måte.

Det sentrale kriteriet for urimelighet etter direktivet er at vilkåret fører til en vesentlig ubalanse i partenes plikter og rettigheter etter kontrakten, til skade for forbrukeren (art. 3). Urime- lighetsvurderingen skal ikke omfatte hovedytelsene etter kontrakten, så lenge vilkårene om disse er utformet klart og forståelig.

Direktivet tillater ikke at tilsidesettelse av et vilkår kan føre til endringer av

Urimelige kontraktsvilkår

Avtaleloven § 36 og andre lovbestemmelser

Ikke enhver urimelighet

Hovedytelsene

EU-direktivet om urimelige avtalevilkår

andre vilkår i kontrakten, og for sitt område fastsetter avtl. § 37 at forbrukeren kan kreve at *resten av kontrakten* skal være bindende, hvis den kan bestå uendret. Videre fastslås det i § 37 at et vilkår i tvilstilfelle skal *tolkes* til fordel for forbrukeren. Forhold som inntreffer etter kontraktsinngåelsen, skal ikke kunne tillegges betydning til skade for forbrukeren; også det ville stride mot direktivet.

Direktivet har et vedlegg i form av en ikke uttømmende «gråliste» over vilkår som *kan* anses urenlige. Listen er detaljert, men et par gjennomgående trekk ved vilkårene er at de inneholder ansvarsfraskrivelser eller rett for den næringsdrivende til å bestemme hva som er riktig oppfyllelse, eller medfører at forbrukeren er bundet uten at den næringsdrivende er bundet, eventuelt bare bundet på vilkår som beror på hans vilje. Slike vilkår er altså ikke automatisk ugyldige, men de står i faresonen med mindre særlige grunner tilsier noe annet. Grålisten kan nok ha fått noe mindre oppmerksomhet enn meningen var i norsk rett, i og med at den ikke er tatt inn i lovteksten eller følger loven som vedlegg.

Forhold som inntreffer etter kontraktsinngåelsen

IV. Avtaleloven § 36 åpner, som vi har sett, for at det legges vekt på «senere inntrådte forhold» ved avgjørelsen av om det vil virke urimelig å gjøre en kontrakt gjeldende. Dermed angår bestemmelsen ett av de mest kompliserte og omstridte spørsmål i kontraktsretten gjennom tidene: Skal en part være fullt ut bundet av kontraktens innhold også der forholdene uventet har endret seg slik at oppfyllelsen blir mer tyngende, eller parten får mindre nytte av motytelsen?

Nye forhold og ukjente eksisterende forhold

Uttrykket «senere inntrådte forhold» peker isolert sett mot noe som oppstår etter kontraktsinngåelsen, for eksempel uventet stigning av råvarepriser, uventede værforhold som gjør oppfyllelsen mer tyngende, eller innføring av forbud mot bruk av de produkter som kontrakten omfatter. Likevel er det lite tjenlig å prøve å trekke skarpe grenser mot det som reelt er manglende *kunnskap* om forhold som eksisterer allerede ved kontraktsinngåelsen. Støter entreprenøren på fjell som er spesielt vanskelig å spreng, er det ikke fjellet som har endret seg siden kontraktsinngåelsen, og viser det seg at en bestemt type stål er krevende å sveise (Rt. 1999 s. 922), var det slik også før kontrakten ble inngått. Det er det *uventede* som skaper problemene.

Nettopp virkningen av endrede forhold lå til grunn for de første sakene hvor Høyesterett bygde sin avgjørelse på avtl. § 36. Inflasjonen hadde ført til at vederlaget i gamle tomtefesteavtaler som ikke tillot regulering av festeavgiften, ble nærmest verdiløst. Høyesterett kom til at dette var en utvikling partene ikke hatt sett for seg da kontraktene ble inngått, og gav bortfesterne medhold i at festeavgiften kunne reguleres opp i samsvar med endringen i pengeverdien (Rt. 1988 s. 276, Rt. 1988 s. 295).

Bristende forutsetninger

I tilfeller der oppfyllelsen viser seg å bli uventet tyngende for en part, har Høyesterett i noen saker foretrukket å bygge på ulovfestede regler om såkalte *bristende forutsetninger* – regler som var utviklet lenge før avtl. § 36 ble vedtatt. Forklaringen er helst at disse ulovfestede reglene gir klarere retningslinjer for vurderingen enn den helt åpne formuleringen i avtl. § 36.

Motiverende og synbar eller typisk forutsetning og helhetsvurdering

Reglene om *bristende forutsetninger* har vært oppsummert slik av Høyesterett (Rt. 2010 s. 1345, avsnitt 63): «For at det skal kunne kreves kontraktsrevisjon etter de ulovfestede regler om *bristende forutsetninger*, må den forutsetning som ikke er blitt oppfylt, ha virket *motiverende* for løftegiveren, og forutsetningen må ha vært *synbar* for den annen part eller *typisk* for den aktuelle kontraktssituasjon. I tillegg må det foretas en *helhetsvurdering*. Sentrale momenter i helhetsvurderingen er

§ 37 at forbrukeren kan bestå uendret. Videre i fordel for forbrukeren. Inne tillegges betydning

et. le «gråliste» over vilkår ar gjennomgående trekk rett for den næringsdri medfører at forbrukeren lt bare bundet på vilkår sk ugyldige, men de står Grålisten kan nok ha fått , i og med at den ikke er

ges vekt på «senere inn- elig å gjøre en kontrakt mpliserte og omstridte være fullt ut bundet av t seg slik at oppfyllelsen sen?

ot noe som oppstår etter arepriser, uventede vær- g av forbud mot bruk av tjenlig å prøve å trekke n forhold som eksisterer jell som er spesielt van- en kontraktsinngåelsen, e (Rt. 1999 s. 922), var som skaper problemene. r de første sakene hvor i hadde ført til at veder- v festeavgiften, ble nær- ig partene ikke hatt sett dhold i at festeavgiften ien (Rt. 1988 s. 276, Rt.

de for en part, har Høy- ler om såkalte bristende 5 ble vedtatt. Forklarin- gslinjer for vurderingen

nert slik av Høyesterett ; kontraktsrevisjon etter orutsetning som ikke er utsetningen må ha vært traktssituasjon. I tillegg helhetsvurderingen er

hvem som ut fra en mer sammensatt vurdering bør bære risikoen for vedkom- mende avtaleforutsetning, og størrelsen av det tap som oppstod eller vil oppstå på grunn av den uventede utvikling, jf. Rt. 1999 s. 922 på side 931.»

Den aktuelle saken gjaldt uventet høyt forbruk av veisalt der en part hadde på- tatt seg for egen regning å holde noen veier ved like for en periode. Når kravet ikke førte frem, verken etter ulovfestede regler eller avtl. § 36, hadde det sammenheng med at noe av endringen ble kompensert gjennom kontrakten, og at det ellers fulg- te av kontrakten hvem som skulle bære følgene av økt saltforbruk.

Krav om revisjon førte heller ikke frem for en entreprenør som oppdaget at sveising av høyfast stål ble uventet kostbar (Rt. 1999 s. 922). Blant annet viste retten til at vanskene ikke burde ha kommet helt overraskende på bakgrunn av ek- sisterende faglitteratur. Et kraftverk ble ikke hørt med at innføring av en ny avgift gav grunnlag for revisjon av en kontrakt om levering av såkalt konsesjonskraft til en kommune (Rt. 2000 s. 806), og et ferjeselskap kunne ikke kreve tilleggsveder- lag av staten fordi trafikken ble mindre enn ventet (Rt. 2014 s. 866). Dette er bare noen eksempler blant tallrike saker hvor krav om kontraktsrevisjon på grunn av endrede forhold ikke har ført frem.

Vi så foran under § 50, IV at omfattende eller langvarige kontrakter ofte gir rett til endringer etter kontraktsinngåelsen. Det hender også at kontraktene regulerer virkningen av svikt i de forutsetninger som begge parter har lagt til grunn (se som eksempel Rt. 2010 s. 1345). I slike tilfeller blir det lite rom for kontraktsrevisjon på grunnlag av avtl. § 36 eller ulovfestede regler. Noen ganger kan formålet med kontrakten gi grunnlag for en tolkning som innebærer justering av vederlag m.m. (Rt. 1991 s. 220).

En annen form for kontraktsregulering av endrede forhold er såkalte hardship- klausuler, som ofte blir inntatt i kontrakter om langvarige ytelser mellom nærings- drivende. Disse klausulene går gjerne ut på at partene forplikter seg til å forhandle om vilkårene hvis endrede forhold fører til at oppfyllelsen blir mer vesentlig mer tyngende, eller vederlaget vesentlig mindre verdt. Fører forhandlingene ikke frem, kan klausulen foreskrive at kontraktsforholdet skal avsluttes, eller at spørsmålet skal prøves av en domstol eller annet tvisteløsningsorgan, men dette varierer.

Foran under § 51, III så vi at en parts rett til å fastholde kontrakten og kreve oppfyllelse eller avhjelp ofte er begrenset hvis slik oppfyllelse vil medføre ufor- holdsmessige kostnader og ulemper for debitor. Videre så vi at ekstraordinære hindringer for oppfyllelse kan frita debitor for plikten til å erstatte kreditors tap på grunn av mislighold (§ 51, VII). Slike fritaksregler henger nær sammen med regle- ne om revisjon på grunn av endrede forhold. En eventuell revisjon av kontrakten kan ta sikte på at et kontraktsforhold skal fortsette uten at mislighold inntreffer, even- tuelt kan revisjonen gjelde partens krav på økt vederlag for det som er allerede er korrekt oppfylt. Men hvis et krav om revisjon med virkning for fremtidig oppfyl- lelse ikke fører frem, vil det normalt gi dårlig sammenheng dersom de påberopte endrede forholdene skulle gi fritak for erstatningsansvar for mislighold av vilkår som nettopp er opprettholdt.

Avtalt endrings- adgang

Hardship- klausuler

Sammenheng med fastholdelse og erstatning

§ 53

*Noen generelle regler om formuerettslige yteplikter**Innledning*

I. Enkelte regler om formuerettslige yteplikter er generelle og gjelder uavhengig av om de inngår i kontraktsforhold eller ikke. Noen av disse reglene skal vi presentere i det følgende. Yteplikt som ikke bygger på vår evne til å binde oss (privatautonomien), kan for eksempel være plikt til å betale erstatning etter reglene om erstatning utenfor kontrakt (se nedenfor under §§ 63–66). Lignende plikter kan oppstå ved krenkelse av andres eiendom, immaterialrett m.m., ved at krenkeren må betale et rimelig vederlag, erstatte oppstått tap eller gi fra seg en gevinst som er oppnådd ved krenkelsen. Formuerettslige pengekrav kan videre oppstå på grunnlag av lov og offentlig vedtak, som når den som anlegger vei eller vann- og avløpsanlegg etter nærmere regler kan kreve refusjon av andre som får glede av tiltaket (plan- og bygningsloven § 18-3). Slike og andre mulige grunnlag for kravet skal vi ikke behandle nærmere. En del av de generelle reglene – for eksempel om foreldelse – gjelder også der kravene har sitt grunnlag i arveretten, familieretten eller den offentlige retten. Vi skal likevel stort sett holde oss til spørsmål som oppstår for krav på formuerettslig grunnlag (se foran under § 5 om formueretten som systematisk kategori).

*Forsinkelses-
rente og av-
savnsrente**Forsinkelses-
renteloven*

II. Blir et krav på betaling av penger ikke oppfylt i tide, lider kreditor et rentetap, enten ved at han går glipp av den avkastningen han kunne ha fått av beløpet, eller ved at han må betale renter på lånte midler. En generell plikt til å betale renter ved forsinket betaling av penger på formuerettens område er fastsatt i forsinkelsesrenteloven (rentel.).

Utgangspunktet for renteberegningen kan være et forfallstidspunkt som er fastsatt på forhånd, for eksempel avtalt tidspunkt for betaling av vederlag etter en kontrakt. Er det ikke bestemt et forfallstidspunkt, skal renten løpe fra 30 dager etter at skriftlig påkrav er sendt, det vil si en oppfordring fra kreditor om å betale. Disse reglene går frem av rentel. § 2.

Satsen for forsinkelsesrenten fastsettes av departementet for hvert halvår. Den skal svare til den pengepolitiske styringsrenten fra Norges bank med et tillegg på åtte prosentpoeng (rentel. § 3 første ledd). Høsten 2018 gir dette en forsinkelsesrente på 8,5 prosent årlig. Hvis kravet var rentebærende fra før, typisk i et låneforhold, kan kreditor fortsette å kreve denne renten i stedet også etter forfall (rentel. § 3 annet ledd). Unntaksvis kan det kreves erstatning for «rentetap e.l.» som ikke dekkes av forsinkelsesrenten (rentel. § 3 tredje ledd). Erstatning for annet tap enn rentetap o.l. kan kreves på annet grunnlag, typisk tap ved at en kontrakt blir hevet på grunn av betalingsmislighold (se foran under § 51, VII).

Reglene i forsinkelsesloven §§ 2 og 3 kan ikke fravikes ved avtale til skade for den som er debitor i egenskap av forbruker, og for slike skyldforhold kan forsinkelsesrenten lempes hvis skyldneren hadde rimelig grunn for forsinkelsen (rentel. § 4). For øvrig er utgangspunktet at reglene i loven kan fravikes ved avtale. I 2013 ble det likevel innført noen restriktive regler som ledd i gjennomføring av et EU-direktiv (2011/7) om bekjempelse av forsinket betaling i handelsforhold. Blant annet er det fastsatt rammer for hvilken betalingsfrist som kan avtales der offentlig myndighet er debitor (rentel. § 2 b). Offentlige myndigheter er sikre be-

talere i den forstand at de normalt har penger, men det hender de tar seg god tid. Videre innebærer de nye reglene blant annet at det alltid skal regnes som urimelig etter avtl. § 36 å utelukke renter ved forsinket betaling i en kontrakt (rentel. § 4 a).

I enkelte situasjoner kan kreditor lide rentetap uten at det er tale om forsinket betaling, og også uten at det er tale om en avtalt kreditt hvor partene har fastsatt renteplikt. Eksempler kan være at pålagte foreløpige innbetalinger viser seg å være for høye når kravet er endelig fastsatt, og det derfor skal skje en tilbakebetaling (Rt. 2010 s. 816), eller at noen har pådratt seg erstatningsansvar ved å forårsake at en annen har gått glipp av en innbetaling (Rt. 2002 s. 71). I slike tilfeller kan debitor etter omstendighetene måtte betale en såkalt avsavnsrente på ulovfestet grunnlag, noe som i realiteten korrigerer for et rentetap. En krone i går er noe annet enn en krone i dag, som igjen er noe annet enn en krone i morgen, og det bør også rettsreglene gjenspeile.

Avsavnsrente

III. 1. En yteplikt kan rette seg mot flere debitorer. Har Marte Kirkerud og Peder Ås sammen kjøpt en båt av Lars Holm, kan Lars som regel rette hele kravet mot den ene av de to – om han ser seg tjent med det – og kreve den andre for resten dersom den første ikke betaler alt. Dette at begge er ansvarlige for det hele – samtidig som den første ikke betaler alt. Dette at begge er ansvarlige for det hele – samtidig som det gjelder bare ett krav, slik at kreditor ikke skal ha mer enn full dekning – omtaler vi gjerne som *solidaransvar* (nedenfor under 2 og 3). I domsslutninger o.l. kan solidaransvaret uttrykkes ved at debitorene er ansvarlige «en for alle og alle for en». Unntaksvis har flere personer *delt* ansvar (eller ansvar pro rata) for samme yteplikt (nedenfor under 4). Da er den enkelte ansvarlig for en bestemt brøkdel av kravet. En annen uvanlig variant er *alternativt* ansvar (nedenfor under 5). Da har kreditor valget mellom flere debitorer, men holder han først den ene ansvarlig, går de andre debitorene fri – også om det viser seg at den utvalgte ikke kan gjøre opp for seg.

Flere debitorer eller kreditorer

Flere debitorer for samme krav

2. Solidaransvar er den ulovfestede hovedregelen hvor flere debitorer er ansvarlige for samme oppfylleelsesplikt. Det er dette som gjelder hvis flere har forpliktet seg ved en avtale sammen, som i eksempelet med båtkjøpet, om ikke annet er avtalt med kreditor. Og flere som er erstatningsansvarlige for samme skade, «svarer en for alle og alle for en» (skadeserstatningsloven, skl. § 5-3 første ledd, se nedenfor under § 64, IV). Solidaransvar er også utgangspunktet for deltakerne i et ansvarlig selskap (selskapsloven § 2-4, se nedenfor under § 78).

Solidaransvar

For kreditor er det rimelig nok en fordel å kunne rette kravet mot flere i stedet for bare mot én debitor. Har Lars Holm et krav mot Marte Kirkerud, kan han – som vi skal se nedenfor under § 55 – med rettsapparatets bistand søke dekning i ethvert formuesgode som tilhører Marte Kirkerud. Er Peder Ås solidarisk medskyldner for kravet, kan Lars Holm i tillegg søke dekning i ethvert formuesgode som tilhører Peder.

Dette at utsiktene til full dekning typisk blir bedre med flere skyldnere enn med én, er en fordel for kreditor allerede der debitorene opptre som sideordnede skyldnere, som i eksempelet med båtkjøpet, der de to kjøpte båten sammen. Men styrkingen av dekningsmulighetene kan også utnyttes ved at noen påtar seg ansvar for andres yteplikt uten å være sideordnet debitor, ved å *kausjonere* for kravet. Endrer vi eksempelet vårt slik at det bare er Marte som er kjøper av båten, kan det være at landkrabben Peder likevel påtar seg medansvar for betaling av kjøpesummen, kanskje fordi Marte ellers ikke ville ha fått utsettelse med betaling av kjøpe-

summen. Når Peder stiller opp på denne måten, kan det være som en vennetjeneste eller fordi Marte betaler ham for det.

*Særlig om
garantiansvar*

3. Kausjon innebærer at noen påtar seg et ansvar for andres oppfyllelse av en yteplikt. Kausjonsansvar er en variant av garantiansvar (et uttrykk som også dekker andre situasjoner der noen påtar seg ansvar for andres forhold). Et særpreg ved garantiansvaret er kravet mot garantisten normalt er avhengig av kravet mot hoveddebitor (det er *aksessorisk*), typisk ved at garantisten overfor kreditor kan påberope de samme innvendinger mot oppfyllelse som hoveddebitor kan. Videre er det mer vanlig ved garantiansvar enn ved sideordnet ansvar at ansvaret for den ene debitor (garantisten) i større eller mindre grad er *subsidiært* – det vil si at kreditor i første omgang må rette kravet mot hoveddebitor.

*Selvskyldner-
garanti og enkel
garanti*

Tradisjonelt har det vært skilt mellom selvskyldnergaranti og enkel (simpl) garanti. Kravet mot selvskyldnergarantisten forfaller straks kreditor har gjort gjeldende mot hoveddebitor at kravet er misligholdt (se Rt. 1993 s. 1053). Den enkle garantien innebærer i sin rene form at kreditor først må vise at det ikke er mer å hente hos hoveddebitor. Oppfatningen har vært at en kausjon er en enkel garanti om det ikke er holdepunkt for annet. Etter hvert er mellomformer nokså vanlige. Finansavtaleloven § 71 første og annet ledd fastslår for eksempel at den som har stilt seg som kausjonist for andres gjeld til en finansinstitusjon, kan kreves allerede når institusjonen (kreditor) har tatt rettslige skritt mot hoveddebitor eller tatt utlegg hos hoveddebitor, og ellers når konkurs er åpnet hos hoveddebitor (femte ledd). Og den som har krav mot et ansvarlig selskap, må rette sitt krav mot selskapet, og han kan først rette kravet mot selskapsdeltakerne når det er gått 14 dager uten selskapet har dekket det.

Delt ansvar

4. Et viktig eksempel på delt ansvar gir eierseksjonsloven § 30: «Den enkelte seksjonseieren hefter for felles ansvar og forpliktelser etter sin sameiebrøk.» Den som har krav mot seksjonseierne i fellesskap, for eksempel et erstatningskrav eller et krav på grunnlag av et felles innkjøp, en felles låneavtale osv., kan bare holde seg til den enkelte sameier for hans brøk av kravet, og kan en sameier ikke gjøre opp for seg, nytter det ikke å kreve det manglende av de andre. Delt ansvar kan også forekomme i ansvarlige selskaper (se nedenfor under § 79).

*Alternativt
ansvar*

5. Alternativt ansvar kan være aktuelt der noen tilbyr seg å overta andres forpliktelser mot at den opprinnelige debitor går fri. Hvis kreditor holder seg til den nye debitor, kan han, som vi var inne på, ikke ombestemme seg (se som et eksempel Rt. 2008 s. 969 og nedenfor under IV).

Regress

6. Inndelingen i solidarisk ansvar, delt ansvar og alternativt ansvar og variantene av ansvar med hensyn til avhengighet og til forfallstid, gjelder alle sammen *forholdet til kreditor*. Debitorene imellom oppstår andre spørsmål, i første rekke om noen av dem har regress, det vil si krav mot den eller de andre hvor en av debitorene har betalt mer enn det som skulle falle på ham. Hvor mye den enkelte debitor skal bære etter det innbyrdes rettsforholdet, avhenger av avtale eller andre omstendigheter. Enklest er det med garantisten. Her er utgangspunktet at det dreier seg om hoveddebitors yteplikt, og har garantisten dekket noe, har han normalt et tilsvarende regresskrav mot hoveddebitor. Har to personer kjøpt noe sammen, er det ofte slik at de skal bære halvparten av kjøpesummen hver, og den som har betalt mer enn dette til kreditor, kan holde medkjøperen ansvarlig for det overskytende. For regress mellom flere skadevoldere, skjer fordelingen innbyrdes «under hensyn til ansvarsgrunnlaget og forholdene ellers» (skl. § 5-3 annet ledd).

Enkelte ganger må hoveddebitor finne seg i at garantisten ikke som normalt kan gjøre hoveddebitors innvendinger gjeldende mot krav fra kreditor. Kontrakten kan være skrevet slik at den gir garantisten både rett og plikt til å betale når kreditor sier «betal». Garantisten har da gjerne betinget seg full regress av hoveddebitor, og mener hoveddebitor at kreditor har fått mer enn han hadde krav på, får hoveddebitor selv søke pengene tilbake fra kreditor. Garantiene omtales gjerne som «påkravsgaranti» eller «on demand-garanti». De setter hoveddebitor i en utsatt posisjon, og etter husleieloven § 3-6 siste punktum kan slike garantier ikke godtas i boligleieforhold. Den som har garantert for oppfyllelsen av leierens plikter etter leieforholdet, må finne seg i å ta stilling til om utleierens krav er berettiget, ellers risikerer garantisten å miste sin regress. Også i næringsforhold har Høyesterett vært tilbakeholdende med å tolke en garanti som en påkravsgaranti (Rt. 2012 s. 1267).

7. Ett og samme krav på ytelse kan ha flere kreditorer. Reglene om slike forhold er mindre utviklet enn reglene om fellesskap på debitorsiden, og vi skal ikke gå nærmere inn på dem her. I rettsforholdet overfor debitor er det først og fremst spørsmål om hvem som kan opptre på vegne av kreditorene, som har betydning. Bedrifter og andre kan ta opp lån ved at en stor mengde av långivere bidrar på standardiserte vilkår (*obligasjonslån*), og det hender at flere banker eller lignende institusjoner går sammen om å gi lån til en stor kunde (*syndikerte lån*). I slike tilfeller er det vanlig at långiveren oppnevner en egen «tillitsmann» for å ivareta långiverinteressene (se Rt. 2010 s. 402, Rt. 2010 s. 1089, Rt. 2014 s. 577), eller at den ene banken ivaretar interessene for lånesyndikatet som «agent». Det vil i realiteten si at långiverne skal opptre samlet overfor debitor.

IV. 1. Man kan som regel overdra sine rettigheter, men ikke sine plikter. Kreditors krav på ytelse er en rettighet som normalt kan gå over til andre. Det gjelder også hvor rettigheten er betinget av en motytelse, slik det er med krav på grunnlag av kontrakt. I praksis er det mest krav på betaling som blir overført til andre, men til gjengjeld er slik overføring meget praktisk. Næringsdrivende overdrar eller pantsetter ofte til en finansieringsinstitusjon sine krav på betaling fra kunder. På den måten oppnår de at pengene kommer tidligere inn, ved at institusjonen betaler for kravene, eller ved at de oppnår kreditt med sikkerhet i kravene.

For noen krav på ytelse forbyr loven overføring ved avtale. Det gjelder for eksempel uforfalt krav på lønn (rettergangsordningens ikrafttredelseslov § 12 første ledd) og krav på tilbakebetaling av skatt eller avgift (skattebetalingsloven § 10-1 annet ledd). Krav på andre ytelser enn penger kan være uoverdragelige fordi ytelsen ikke kan skje uavhengig av personlige egenskaper hos debitor. Leierens rett etter en husleiekontrakt kan som hovedregel ikke overføres til andre (husll. § 8-1), for det er ikke likegyldig for utleieren hvem som bruker husrommet, og hvordan det blir brukt. Og har Marte Kirkerud påtatt seg å pleie den skrøpelige Peder Ås, trenger hun ikke finne seg i at Peder overfører kravet på disse tjenestene til Lars Holm.

Partene kan ha regulert adgangen til å overføre kravet på ytelse. De kan avtale at et krav som ellers ville ha vært overdragelig, ikke skal være det. Vel så vanlig er det å stille opp nærmere *vilkår* for overføring til andre, enten kravet ellers ville ha vært overdragelig eller ikke. Da hender det at de også forutsetter at de motstående pliktene kan gå over. I så fall taler vi gjerne om overføring av *kontrakten*, ikke bare av kravet på ytelse. For eksempel er det nokså vanlig at langvarige leiekontrakter

re som en vennetjeneste

andres oppfyllelse av en
t uttrykk som også dek-
es forhold). Et særpreg
avhengig av kravet mot
en overfor kreditor kan
oveddebitor kan. Videre
svar at ansvaret for den
idiært – det vil si at kre-

ranti og enkel (simpel)
s kreditor har gjort gjel-
993 s. 1053). Den enkle
vise at det ikke er mer å
sjon er en enkel garanti
mformer nokså vanlige.
ksempel at den som har
sjon, kan kreves allerede
ddebitor eller tatt utlegg
veddebitor (femte ledd).
sitt krav mot selskapet,
det er gått 14 dager uten

oven § 30: «Den enkelte
er sin sameiebrøk.» Den
et erstatningskrav eller
tale osv., kan bare holde
an en sameier ikke gjøre
andre. Delt ansvar kan
r § 79).

seg å overta andres for-
editor holder seg til den
ne seg (se som et eksem-

mativt ansvar og varian-
tid, gjelder alle sammen
spørsmål, i første rekke
ler de andre hvor en av
n. Hvor mye den enkelte
iger av avtale eller andre
gangspunktet at det dreie-
ket noe, har han normalt
oner kjøpt noe sammen,
en hver, og den som har
nsvarlig for det oversky-
lingen innbyrdes «under
5-3 annet ledd).

Virkninger for debitor

til lokaler gir leieren en rett til å overdra kontrakten. Retten til å overdra kan da gjøres betinget av utleierens godkjenning, men gjerne slik at godkjenning ikke kan nektes uten saklig grunn.

Her som ellers gjelder det at man ikke kan overdra bedre rett enn man selv har (se foran under § 3, VII). Det at kreditor overdrar sitt krav på ytelse, skal ikke stille debitor i en dårligere posisjon. Erververen får ikke bedre rett enn avhenderen. Dette er fastslått i gjeldsbrevloven (gbl.) § 25 for overføring av krav knyttet til enkelte gjeldsbrev, men bestemmelsen uttrykker en regel av generell rekkevidde. Når erververen vil kreve oppfyllelse, kan debitor gjøre gjeldende de innvendinger han måtte ha fra forholdet til avhenderen av kravet. Er det vederlagskravet etter en kontrakt som er overført, kan for eksempel debitor gjøre gjeldende overfor erververen – kanskje en finansinstitusjon som har overtatt kravet – at vederlaget må reduseres fordi motytelsen viste seg å være mangelfull. Derimot er debitors adgang til å trekke inn *andre* krav han måtte ha mot avhenderen, for eksempel misligholdskrav etter en annen kontrakt, atskillig mer begrenset (gbl. § 26, Rt. 1992 s. 504).

Vi så foran under § 43 at krav på ytelse undertiden blir knyttet til *dokumenter* for å gjøre kravene lettere omsettelige. Det kan for eksempel gjelde pengekrav som knyttes til omsetningsgjeldsbrev (noe som er mindre vanlig etter hvert), eller krav på utlevering av varer som knyttes til konnossement e.l. Slik dokumenttilknytning kan få betydning der det blir gjort gjeldende konkurrerende rettigheter til selve kravet (se foran under § 43), men det kan også ha følger for debitors stilling. I slike tilfeller taler vi om at dokumentet er *negotiabelt* (i snever forstand av ordet).

Etter gbl. § 15 er regelen at den som i god tro får overdratt et omsetningsgjeldsbrev, etter nærmere regler kan motsette seg innsigelser fra debitor, for eksempel den innsigelsen at kravet allerede er oppgjort, eller at motytelsen var mangelfull. Har Marte Kirkerud lånt penger av Peder Ås og underskrevet et omsetningsgjeldsbrev, kan det hende at Peder overdrar dokumentet til Lars Holm. Er Lars Holm i aktsom god tro, kan gbl. § 15 føre til at Marte må betale til Lars selv om hun allerede hadde betalt til Peder. Finansavtaleloven § 55 annet ledd tillater ikke slike dokumenter i kredittforhold mellom en næringsdrivende og en kredittkunde som er forbruker. Men blir dokumentet likevel brukt, er det gjeldsbrevloven som regulerer forholdet mellom erverver og kredittkunden (debitor). Omsetning av gjeldsbrev er såpass uvanlig i dag at en erverver uansett må se seg meget godt for.

Overføring av yteplikt

2. Vi nevnte foran under 1 at en avtale om adgang til å overføre en kontrakt ofte også innebærer en viss rett til å overføre ytepliktene til erververen. I noen tilfeller er retten til å komme ut av pliktene ved overføring lovfestet, som når en ektefelle kan ta over både rett og plikt etter et boligleieforhold ved separasjon eller skilsmisse (husll. § 8-3). Men stort sett gjelder det at overføring av yteplikt krever samtykke fra kreditor.

Det hender at parter avtaler overføring av plikter, såkalt gjeldsovertakelse, i forbindelse med at ting eller krav på ytelse blir overført. Erververen kan da påta seg overfor avhenderen å være ansvarlig for krav som knytter seg til formuesgodet, for eksempel slik at Peder Ås overtar Marte Kirkeruds sykkelverksted og lover å gjøre opp med alle leverandører. Oppfatningen av ulovfestet rett er at en kreditor normalt kan påberope en slik kontrakt overfor erververen – med andre ord at det er en kontrakt til fordel for tredjepart (se foran under § 50, V). Videre er oppfatningen at erververen og avhenderen er alternativt ansvarlige overfor kreditor (se foran under III), og at avhenderen går fri hvis kreditor velger å holde seg til erververen.

il å overdra kan da
t godkjennelse ikke

rett en man selv har
telse, skal ikke stille
ett enn avhenderen.

krav knyttet til enk-
rell rekkevidde. Når
de innvendinger han
skravet etter en kon-
e overfor erververen
erlaget må reduseres
lebitors adgang til å
npele misligholdskrav
(1992 s. 504).

nyttet til dokumenter
vel gjelde pengekrav
nlig etter hvert), eller
..1. Slik dokumenttil-
rerende rettigheter til
r for debtors stilling.

er forstand av ordet).
et omsetningsgjelds-
debitor, for eksempel
elsen var mangelfull.
t et omsetningsgjelds-
holm. Er Lars Holm i
ars selv om hun alle-
t tillater ikke slike do-
n kredittkunde som er
evloven som regulerer
tning av gjeldsbrev er
godt for.

i overføre en kontrakt
til erververen. I noen
lovfestet, som når en
ld ved separasjon eller
ring av yteplikt krever

alt gjeldsovertakelse, i
er ververen kan da påta
er seg til formuesgodet,
kelverksted og lover å
et rett er at en kreditor
med andre ord at det er
Videre er oppfatningen
rfor kreditor (se foran-
olde seg til erververen.

Noe mer omdiskutert er det *hvor mye som skal til* før kreditor har valgt. Det er for eksempel ikke nok at han passivt tar imot renter på gjelden. Oppfatningen av ulovfestede regler om gjeldsovertakelse er bekreftet av Høyesterett (Rt. 2008 s. 969). Tilsvarende løsning er valgt av lovgiveren ved overdragelse av part i partrederi (sjøl. § 113 annet ledd). For øvrig er spørsmålet regulert med atskillige nyanser på områder som i sin tid var viktige for utviklingen av de ulovfestede reglene, som for eksempel for overtakelse av pantegjeld (panteloven § 2-7) og overføring av andel i ansvarlig selskap (selskapsloven § 2-30 annet og tredje ledd).

V. En debitor kan ønske å oppfylle sin yteplikt helt eller delvis ved å slette eller redusere sitt eget krav mot kreditor. Hvis Marte Kirkerud skylder 1000 kroner til Peder Ås, og hun samtidig skal ha 800 kroner av Peder, er det forståelig hvis Marte nøyer seg med å overføre nettoen på 200 kroner. I så fall har hun gjennomført en motregning. En slik oppgjørsmåte er i de aller fleste tilfeller det enkleste for begge parter, og i dagliglivet motregner vi stadig vekk uten å tenke nærmere over det. Det er først når debitor ønsker å gjøre opp på denne måten mot kreditors vilje, ved *tvungen* motregning, at de rettslige spørsmålene kommer på spissen. Kravet mot den som ønsker å gjøre opp ved motregning, skal vi kalle *hovedkravet*, og kravet som debitor ønsker å gjøre opp med, skal vi kalle *motkravet*. I eksempelet er Pederers krav mot Marte hovedkravet, og Marte ønsker å gjøre opp med et motkrav hun har mot Peder.

Et vilkår for tvungen motregning er at motkravet gjelder en ytelse som kan brukes til riktig oppfyllelse av hovedkravet. Har Peder kjøpt en bil av Marte, kan ikke Marte godt la være å levere bilen, vise til at Peder i stedet kan beholde båten hun kjøpte av ham like før, og mene at de dermed er kvitt. Kravene må kunne avregnes mot hverandre, være *komputable*. Derfor er det i første rekke for krav på penger at motregning er praktisk.

Som hovedregel er det et vilkår for motregning at det gjelder krav mellom de samme personer – at kravene er gjensidige. Når Peder krever oppgjør fra Marte, kan hun ikke mot Pederes vilje motregne med et krav som Ole Vold har mot Peder, heller ikke om Ole går med på det (Rt. 2006 s. 1361). Ole får i tilfelle overføre sitt krav til Marte før hun motregner. Rimelig nok kan Marte heller ikke gjøre opp med et krav som hun har mot andre enn Peder, men her gjelder enkelte unntak hvis Peder har ervervet sitt krav nettopp fra noen som Marte skal ha penger av (gbl. §§ 18 og 26).

Et tredje vilkår for tvungen motregning er at kravene kan kreves oppgjort når motregningen skjer. Motkravet må være forfalt; Marte kan ikke motregne med et krav som Peder først har plikt til å oppfylle på et senere tidspunkt. Skulle Marte ønske å gjennomføre motregning før Peder i det hele tatt har krevd oppfyllelse av hovedkravet, må også Marte ha rett til å oppfylle hovedkravet på motregningstidspunktet – frigjöringstiden må være kommet. Det er jo ikke alltid kreditor har plikt til å ta imot oppfyllelse før fastsatt tid (se ovenfor under § 50, II, 5).

Selv om de generelle vilkårene for motregning er oppfylt – kravene er komputable, gjensidige og oppgjørsmodne – kan likevel særlige forhold være til hinder for tvungen motregning. Begrensninger i motregningsretten kan følge av lov eller av ulovfestede regler, og i begge tilfeller er bakgrunnen at kreditor for hovedkravet har særlig interesse i vanlig oppgjør. Når en arbeidsgiver ikke uten videre kan gjøre opp krav på lønn ved å motregne med krav han har mot arbeidstakeren (arbeids-

Motregning

*Komputable
krav*

Gjensidige krav

*Oppgjørsmodne
krav*

*Særlige forhold
kan hindre
motregningsrett*

miljøloven § 14-15 annet ledd), er det fordi arbeidstakeren skal leve av lønnen og ikke av å få redusert sin gjeld. Noe lignende gjelder der en bank som hovedregel ikke ensidig kan redusere et innskudd for å gjøre opp innskyterens gjeld til banken (finansavtaleloven § 29 første ledd); innskyteren skal kunne stole på at innskuddet er tilgjengelig. Og banken kan selv sagt ikke forsyne seg av penger den får hånd som ledd i betalingsformidling, for å gjøre opp krav banken har mot betaleren (finansavtaleloven § 29 annet ledd).

Omstridte krav

At motkravet er omstridt, er derimot ikke til hinder for tvungen motregning etter norsk rett. Men griper debitor feil, og det viser seg at han ikke har et motkrav som forutsatt, vil hovedkravet normalt være misligholdt. Vi så foran under § 51, VI at det for enkelte kontraktstyper finnes lovregler om deponering av penger der krav er omstridt, for å hindre de mest alvorlige effektene av slik uenighet.

Motregning og insolvens

Når Marte gjør opp med Peder ved motregning, får hun i realiteten dekket sitt krav ved ett av Peders formuesgoder, nemlig hans krav mot Marte (se nedenfor under §§ 54–57 om dekningsretten). Er situasjonen slik at Peder ikke kan gjøre opp med alle som skal ha penger av ham, kan motregningen dermed gi Marte bedre dekning enn andre oppnår. Også etter at konkurs er åpnet, består motregningsretten langt på vei (dekningsloven § 8-1), og når spørsmålene om vilkårene for tvungen motregning kommer opp for domstolene, er det gjerne nettopp motregningsretten i konkurs det gjelder. Men fordi motregning i konkurs som hovedregel forutsetter at de alminnelige motregningsvilkårene er oppfylt, gir avgjørelsene veiledning for disse også.

Mistaksoppfyllelse (*condictio indebiti*)

VI. Noen ganger kan en person ha ytet i den feilaktige tro at han var forpliktet til det, eller han kan ha ytet mer enn han var forpliktet til. Da oppstår det spørsmål om ytelsen kan kreves tilbake. Kravet på slik tilbakeføring har tradisjonelt vært omtalt som *condictio indebiti* (etter inspirasjon av et romerrettslig søksmålsgrunnlag), og et passende norsk uttrykk kan være mistaksoppfyllelse – oppfyllelsen er skjedd på grunn av et mistak.

Der mottakeren visste eller burde vite at ytelsen skyldtes et mistak, må han stort sett finne seg i tilbakeføring. De vanskelige spørsmålene oppstår der mottakeren er i aktsom god tro. Har arbeidsgiveren krav på tilbakeføring hvis arbeidstakeren ved en feil har fått utbetalt for mye lønn? Kan forsikringsselskapet kreve pengene tilbake hvis panthaverne har fått utbetalt sin del av forsikringen, og det viser seg at rederen selv har senket skipet?

Noen tilfeller er relativt klare. Har noen gjort opp et krav uten å vite at kravet var foreldet, kan han som regel ikke kreve tilbakeføring; her kan det ikke engang forlanges at mottakeren skal være ukjent med misforståelsen.

Ellers blir det lagt til grunn at «hvert tilfelle skal vurderes konkret og under hensyn til rimelighet», som det heter i en dom som er blitt mye sitert (Rt. 1985 s. 290). Grunnleggende står hensynet til korrekt oppgjør mot hensynet til at mottakeren skal kunne stole på oppgjøret og innrette seg etter det. Det kan legges vekt blant annet på bakgrunnen for at situasjonen oppstod (som når forsikringsselskapet ble utsatt for svindel), partenes forhold generelt og virkningene av den ene eller den andre løsningen (se for eksempel Rt. 1995 s. 1641, Rt. 1997 s. 1029, Rt. 1998 s. 989).

Høyesterett har lagt til grunn denne regelen om konkret vurdering av det enkelte tilfelle også for etteroppgjør i noen situasjoner som ikke uten videre kan sies å gjelde oppgjør i feilaktig oppfatning om en forpliktelse til en mottaker i aktsom

n skal leve av lønnen og en bank som hovedregel kysterens gjeld til banken stole på at innskuddet av penger den får håndtlen har mot betaleren

for tvungen motregning han ikke har et motkrav i så foran under § 51, VI iering av penger der krav k uenighet.

in i realiteten dekket sitt yte Marte (se nedenfor under § 51, VI) dermed gi Marte bedre består motregningsretten om vilkårene for tvungen attopp motregningsretten om hovedregel forutsetter gjørelsene veiledning for

o at han var forpliktet til oppstår det spørsmål om ur tradisjonelt vært omtalt ig søksmålsgrunnlag), og oppfyllelsen er skjedd på

es et mistak, må han stort e oppstår der mottakeren øring hvis arbeidstakeren sselskapet kreve pengene ringen, og det viser seg at

krav uten å vite at kravet ; her kan det ikke engang lsen.

res konkret og under henye sitert (Rt. 1985 s. 290). ynet til at mottakeren skal an legges vekt blant annet kringsselskapet ble utsatt v den ene eller den andre 1029, Rt. 1998 s. 989).

et vurdering av det enkelte ke uten videre kan sies å : til en mottaker i aktsom

god tro, som når noen har betalt sin gjeld ved å misbruke en annens bankkonto (Rt. 2001 s. 1580), staten har krevd inn penger rettsstridig (Rt. 2008 s. 738), eller grunnlaget for betalte avgifter senere blir korrigert (Rt. 2010 s. 816).

VII. Et krav på en ytelse består ikke for all fremtid, selv om det ikke er blitt oppfylt. Kreditor skal ikke kunne vente urimelig lenge med å gjøre kravet gjeldende, og debitor skal på ett eller annet tidspunkt kunne anse seg ferdig med yteplikten. Etter hvert som tiden går, blir det ofte vanskeligere å klarlegge både hva som skulle ytes, og hva som er ytet. Krav på ytelser er normalt rettsforhold som er ment å skulle avvikes.

Foreldelsesloven (fl.) har generelle regler om foreldelse av «fordring på penger eller andre ytelser» (§ 1). Det er *kravet på ytelser* som foreldes, ikke andre elementer av en rettslig posisjon. Skulle for eksempel kjøperens krav etter kjøpekontrakten være foreldet, kan han ikke kreve levering eller eventuelt avhjelp eller erstatning på grunn av mislighold, men han kan fremdeles holde sin egen ytelsetilbake. Eiendomsrett eller begrensede rettigheter til formuesgoder (se foran under § 40) forutsetter normalt ikke ytelser fra andre og foreldes derfor ikke. Skulle et formuesgode komme på avveier, som når en ting blir stjålet, blir ikke eierens krav på å få det tilbake ansett som et krav på ytelser, og kravet foreldes ikke. Grensetilfeller kan oppstå. For eksempel er utgangspunktet at kjøperens krav på oppfyllelse av en kjøpekontrakt kan foreldes, men selgerens krav på tilbakeføring av eiendommen fordi kjøpet var ugyldig på grunn av manglende rettslig handleevne hos selgeren, er ikke et krav på ytelser som kan foreldes (Rt. 2012 s. 506).

Spesielle regler om foreldelse kan finnes andre steder i lovgivningen. Et eksempel er sjøloven § 501 med en rekke forskjellige foreldelsesfrister i sjøfartsforhold.

Foreldelsesfristen er tre år, om ikke annet er bestemt (fl. § 2). Loven har flere særlige frister. For eksempel er fristen ti år for tilbakebetaling av pengelån, men likevel slik at krav på betaling av renter foreldes etter den vanlige fristen (fl. § 5 nr. 2). En frist på ti år gjelder også der det er utstedt gjeldsbrev for kravet, eller kravet er registrert i et verdipapirregister (fl. § 5 nr. 1). For bankinnskudd er fristen 20 år (fl. § 4).

Fristen regnes som hovedregel fra det tidspunktet kreditor tidligst har rett til å kreve oppfyllelse (fl. § 3 nr. 1). Det kan være fra en tid for oppfyllelse som er fastsatt på forhånd. Er det ikke fastsatt noe bestemt tidspunkt, har debitor ofte plikt til å oppfylle når kreditor krever det (se foran under § 50, II). I slike tilfeller kan foreldelsesfristen løpe allerede fra kravet oppstod.

For krav som oppstår ved mislighold, skal fristen regnes fra det tidspunktet misligholdet «inntreffer» (fl. § 3 nr. 2). Denne regelen har vist seg å være vanskelig å tolke (se for eksempel Rt. 1998 s. 656, Rt. 2000 s. 679, Rt. 2002 s. 286, Rt. 2006 s. 1705, Rt. 2007 s. 1236). For kontrakter om kjøp og om arbeid på løsøretting eller fast eiendom synes hovedregelen å være at mislighold i form av mangel «inntreffer» ved levering, overtakelse eller avslutning av arbeidet, mens det for mislighold av kontrakter om rådgivning m.m. gjerne vil avhenge av den videre utvikling om det oppstår noe tap. Da kan det være at fristen først begynner å løpe når det kan fastslås at tap oppstår.

For krav på erstatning utenfor kontraktsforhold regnes fristen fra den dagen da kreditor – den skadelidte – «fikk eller burde ha skaffet seg nødvendig kunnskap om skaden og den ansvarlige» (fl. § 9 nr. 1). Her gjelder det en lengstefrist på 20

Foreldelse

Krav på ytelser kan foreldes

Foreldelsesfrist

Utgangspunkt for fristen

år fra opphøret av ansvarsgrunnlaget eller den skadegjørende handlingen, likevel slik at det ikke gjelder noen lengstefrist for enkelte tilfeller med personskade (fl. § 9 nr. 2).

Tilleggsfrist

Fristen etter fl. § 3 løper i prinsippet uavhengig av om kreditor kjenner kravet, noe som er praktisk for krav på grunnlag av mislighold. Her er det reglene om tilleggsfrist som kommer kreditor til unnsetning. Fristen løper ikke ut før tidligst ett år etter at kreditor har skaffet seg nødvendig kunnskap om kravet eller skyldneren (fl. § 10 nr. 1), men fristen kan ikke forlenges med mer enn ti år på dette grunnlaget (fl. § 10 nr. 3). Senest tretten år etter utgangspunktet for fristen kan debitor med andre ord senke skuldrene. Men løper fristen først fra det tidspunktet ansvaret kan fastslås, slik det har vært lagt til grunn for kontrakter om rådgivningen, kan ansvaret i prinsippet bli meget langvarig.

Avbrudd av fristen

Vi var inne på foran under § 51, II at reglene om avbrudd av foreldelsesfrist er strengere enn for reklamasjonsfrister. Foreldelsesfristen avbrytes som hovedregel ved at kreditor tar rettslige skritt, typisk ved å ta ut forliksklage eller stevning eller ved å reise voldgiftssak eller bringe kravet inn for spesielle tvisteløsningsorganer (fl. §§ 15 og 16). Fristen avbrytes også der kreditor krever tvangsfullbyrdelse eller melder kravet i en konkurs (fl. §§ 17 og 18). En annen viktig regel er at fristen avbrytes hvis debitor «uttrykkelig eller ved sin handlemåte» erkjenner sin plikt. Det kan han blant annet gjøre ved å betale rente på et krav (fl. § 14). Forsøk på å rette en mangel kan etter omstendighetene regnes som en erkjennelse (se en uttalelse i Rt. 2013 s. 865), men at debitor gir seg inn i diskusjoner om et misligholdskrav, er ikke uten videre nok til å avbryte foreldelsen (Rt. 1997 s. 920, se også Rt. 2015 s. 678).

Avbrudd av foreldelsesfristen gjøres ikke en gang for alle. Loven har nærmere regler for ny frist eller tilleggsfrist etter avbrudd.

Virkning av foreldelse

Virkningen av foreldelsen er at kreditor ikke lenger kan kreve oppfyllelse (fl. § 24). Kreditor kan likevel bruke kravet til motregning mot krav fra samme rettsforhold (fl. § 26), for eksempel slik at entreprenøren kan motregne med et ellers foreldet krav på tilleggsvederlag hvis byggherren krever erstatning for en mangel som er oppdaget lenge etter overtakelsen. Etter nærmere regler kan kreditor også gjøre en panterett gjeldende selv etter at det personlige kravet mot debitor er foreldet (se nedenfor under § 54, II).