

Om Spør advokaten



Jane Wesenberg er advokat og partner i EY Law. Hun arbeider særlig med arbeidsrett, personvern, petroleumsrett, forvaltningsrett og offentlige anskaffelser. EY Law tilbyr tjenester innen et bredt spekter av forretningsjus, og i denne spalten vil Jane svare på spørsmål knyttet til hele EY Laws fagområde.

Har du spørsmål som også kan være av interesse for Revisjon og regnskaps lesere, kan disse sendes: jane.wesenberg@no.ey.com. i utgangspunktet vil kun spørsmål som kommer på trykk bli besvart.

Er det mulig å trekke seg fra inngåtte avtaler?

Det er en kjensgjerning for jurister at det skal svært mye til for å kunne trekke seg fra en bindende avtale. Dette ble nylig underbygget av Høyesterett.

Høyesterett avsa dom 15. september 2017¹ i en sak om hvorvidt bindende avtale var inngått, og om den ene avtaleparten i tilfelle kunne fri seg fra sine forpliktelser i samsvar med regelen om tilbakekall av løfter (også kjent som «re integra»-regelen). Et firma hadde trukket tilbake sin aksept av et tilbud ti dager etter at aksepten var gitt, og gjorde gjeldende at de ikke var bundet av tilbudet. Firmaet vant frem med sitt syn både i tingretten og lagmannsretten, men Høyesterett konkluderte med at tilbudet var bindende og ikke kunne kalles tilbake.

Høyesterett slo derimot fast at partene kunne være bundet uavhengig av om tilbudet var signert, og la avgjørende vekt på at kunden i epostkorrespondanse med tilbydereren hadde skrevet «[d]en er grei, da aksepterer vi tilbudet». Dette utsagnet var såpass klart og uten forbehold at det måtte forstås som at firmaet hadde bundet seg til tilbudet.

Høyesterett vurderte videre om firmaet var berettiget til å trekke aksepten tilbake, men fant at det ikke forelå tilstrekkelig med særlige grunner til å gi firmaet adgang til å trekke seg fra avtalen etter re integra-regelen. Det syntes vanskelig for Høyesterett å begrunne bruk av denne regelen når det var inngått avtale mellom profesjonelle og likeverdige parter.

Høyesterettsdommen understreker at profesjonelle parter bør være påpasselige med å ta klare og uttrykkelige forbehold i en forhandlingsposisjon før det besluttes at en avtale skal inngås, dersom det gjelder forbehold av betydning for bedriften. Kommunikasjon mellom partene i en forhandling, og hva som kommuniseres mellom dem, vil kunne få utslagsgivende effekt i det enkelte tilfellet.

Høyesterettsdommen understreker at profesjonelle parter bør være påpasselige med å ta klare og uttrykkelige forbehold i en forhandlingsposisjon før det besluttes at en avtale skal inngås, dersom det gjelder forbehold av betydning for bedriften. Kommunikasjon mellom partene i en forhandling, og hva som kommuniseres mellom dem, vil kunne få utslagsgivende effekt i det enkelte tilfellet.

Høyesterettsdommen understreker at profesjonelle parter bør være påpasselige med å ta klare og uttrykkelige forbehold i en forhandlingsposisjon før det besluttes at en avtale skal inngås, dersom det gjelder forbehold av betydning for bedriften. Kommunikasjon mellom partene i en forhandling, og hva som kommuniseres mellom dem, vil kunne få utslagsgivende effekt i det enkelte tilfellet.

¹ Dommen har referanse HR-2017-1782-A.

Nå tilgjengelige kontorlokaler.

Nær Bjørvika i sentrum av Oslo, 1218 kvm BTA.

Under oppussing, tilpasses leietakers behov.

– Umiddelbar nærhet til t-bane, buss, trikk og Oslo S.

Ta kontakt med oss:

utleie@jensevensen.no/Mob: 911 98 894



JENS EVENSEN
eiendom

