

AVTALESKOLEN

DEL 3

LØFTER



SERJEN



# Løfter:

I Avtaleskolen tar vi for oss helt basale avtalerettslige størrelser.

Avtaleskolen er ment som "folkeopplysning", og vi blir ikke spesielt juridisk-tekniske her. Vi forsøker å være praktisk rettet og gi konkrete råd og vink der vi mener det er av verdi.

Samtidig er det slik at disse grunnsteinene i avtaleretten henger med og er helt sentrale også i større og mer komplekse kontrakter.

Derfor er det viktig også for de som ikke har juss som profesjon å ha en grunnleggende kunnskap om avtalerett, enten man opptrer som bedriftseier eller privatperson.

Dagens tema er **løfter**.





# Hva er et løfte:

**Et løfte er en erklæring av avsenders vilje.**

I juridisk språkbruk betegner løfte en erklæring som forplikter avgiveren i samsvar med sitt innhold.

Dette innebærer samtidig at det oppstår en tilsvarende rett for mottageren av løftet.

De fleste løfter utgjør del av en avtale som pålegger begge parter plikter, for eksempel en avtale hvoretter A skal overdra en fast eiendom til B og denne skal betale en fastsatt kjøpesum.



# Tilbud og aksept:

Ved avtaleslutning avgis i praksis ofte løfter (tilbud) som bare er foreløpig bindende, og deres endelige virkning er betinget av at mottager godtar (aksepterer) tilbudet.

Det er dette som er den typiske avtalekonstruksjon i omsetningslivet – det fremsettes et tilbud som man enten aksepterer eller avslår.

Når man aksepterer er man altså selv bundet til å oppfylle sin del av avtalen.

Normalt er denne forpliktelsen å betale penger for et produkt eller en tjeneste. Men f.eks. i et arbeidsforhold blir det motsatt. Da aksepterer arbeidstageren å stille sin arbeidskraft til arbeidsgivers disposisjon mot at hun mottar lønn og eventuelt andre tilbudte goder fra arbeidsgiver.





# Tilbakeall av løfter:

Dersom du har kommet i skade for å avgi et løfte som du angrer på, må du for å unngå å bli bundet av løftet, tilbakekalle løftet før eller senest samtidig med at løftet kommer til adressatens kunnskap, jfr. avtaleloven § 7.

I dagens teknologiske samfunn med raske leveringstider, herunder elektronisk sendte løfter, kan dette være lettere sagt enn gjort.

Dette gjelder skriftlige løfter. Muntlig avgitte løfter kommer jo normalt umiddelbart til kunnskap og binder i det de avgis

Det generelle hovedrådet er derfor i dag i enda større grad enn før:

Tenk deg godt om før du avgir et løfte. Det vil svært ofte binde etter sitt innhold umiddelbart, så vit hva du lover og at du er innstilt på å ære ditt løfte før du avgir det.



# Når binder et løfte?

Hovedregelen i norsk rett er at et løfte binder avgiveren når det har kommet til adressatens kunnskap – altså når den løftet er ment for kjenner til at det er avgitt.

At løftet er kommet til adressatens kunnskap, betyr at det må være opptatt i adressatens bevissthet. Det er tilstrekkelig at hovedinnholdet av løftet er opptatt i adressatens bevissthet, det er ikke nødvendig at dette gjelder alle detaljer.

Dette betyr at i norsk rett gjelder *Løfteprinsippet*.

I engelsk rett gjelder *Kontraktsprinsippet*. Da er det avtalen som er avgjørende, slik at tilbud kan tilbakekalles helt frem til avtale er inngått ved mottagerens aksept. Også den internasjonale konvensjonen om løsørekjøp er underlagt kontraktsprinsippet.

Dette er viktig å vite i dagens internasjonale handelssamfunn.





# Angrerett:

Det mest praktiske unntaket for folk flest til hovedregelen om at et løfte ikke kan tilbakekalles etter at det har kommet adressaten til kunnskap finner vi i angrerettloven.

Loven gjelder ved salg av varer og tjenester til forbruker, når den næringsdrivende opptrer i næringsvirksomhet, og avtalen inngås ved fjernsalg eller salg utenom faste forretningslokaler. jfr. angrerettloven § 1.

Loven kan altså ikke påberopes i en vanlig butikk, men den vil i all hovedsak gjelde for kjøp gjort over Internett (fjernsalg) og kjøp på utsalgssteder som ikke har ytre preg å være selgers faste forretningslokale.



# Angrerett:

Selve angreretten springer ut av angrerettloven § 20 som lyder:

*Forbrukeren har rett til å gå fra avtalen (angrerett) ved å gi melding til den næringsdrivende før utløpet av angrefristen, jf. § 21. Angrefristen anses overholdt dersom melding er sendt før utløpet av fristen.*

Bestemmelsen er objektiv. Det betyr at du ikke trenger å oppgi noen grunn for å påberope deg angreretten.

Angrefristen er 14 dager fra den dag avtalen om tjeneste ble inngått, eller den dag forbrukeren får varen i fysisk besittelse.

Ved bruk av angreretten bortfaller partenes forpliktelser til å oppfylle avtalen. I tilfeller der forbrukeren har gitt et tilbud, bortfaller tilbudet, jfr. § 23.





## Neste gang:

I neste innlegg i serien Avtaleskolen, skal vi se nærmere på reglene om reklamasjon.

Har du behov for juridisk bistand innenfor avtale- og kontraktsrelaterte spørsmål, ta kontakt:

Telefon:

**412 94 069**

Epost:

**[kontakt@serjenlegal.no](mailto:kontakt@serjenlegal.no)**

Adresse:

**Kvaløygata 3, 5537 Haugesund**

**(Nordsjø Kontorpark, 2. etg.)**



# Angrerett:

Seriøse aktører forholder seg til reglene om angrerett uten å kny.

Men dessverre er det slik, og da erfaringsmessig særlig for tilbydere av tjenester og løpende avtaler (f.eks. abonnementer og medlemskap), at noen prøver å sno seg unna den forbrukerbeskyttelsen angrerettloven oppstiller.

**Ikke ta nei for et nei her.** Den kyniske/useriøse selger vil gjerne si at tjenesten er påbegynt, og at angrerettloven derfor ikke gjelder. Det er ikke riktig.

Det riktige er at ved bruk av angreretten ved tjenester, skal forbrukeren betale et beløp som står i forhold til det som er levert frem til det tidspunkt forbrukeren gir melding om bruk av angreretten, jfr lovens § 26.