

Erling Selvig og Kåre Lilleholt

# KJØPSRETT TIL STUDIEBRUK

7. utgave



Universitetsforlaget



**KJØPSRETT TIL STUDIEBRUK**



Erling Selvig og Kåre Lilleholt

# **KJØPSRETT TIL STUDIEBRUK**

7. utgave

Universitetsforlaget

© H. Aschehoug & Co. (W. Nygaard) AS ved Universitetsforlaget 2023

1. utgave 1999
2. utgave 2004
3. utgave 2006
4. utgave 2010
5. utgave 2015
6. utgave 2019

ISBN 978-82-15-06104-7

Materialet i denne publikasjonen er omfattet av åndsverklovens bestemmelser. Uten særskilt avtale med rettighetshaverne er enhver eksemplarframstilling og tilgjengeliggjøring bare tillatt i den utstrekning det er hjemlet i lov eller tillatt gjennom avtale med Kopinor, interesseorgan for rettighetshavere til åndsverk. Unyttelse i strid med lov eller avtale kan medføre erstatningsansvar og inndragning og kan straffes med bøter eller fengsel.

Henvendelser om denne utgivelsen kan rettes til:

Universitetsforlaget  
Postboks 508 Sentrum  
0105 Oslo

[www.universitetsforlaget.no](http://www.universitetsforlaget.no)

Omslag: Magnus Osnes

Sats: ottaBOK

Trykk: Aksell AS

Innbinding: Bokbinderiet Johnsen AS

Boken er satt med: Times LT Std 11/14

Papir: 90 g Amber Graphic 1,25



# Forord

*Kjøpsrett til studiebruk* er skrevet som en lærebok som skal gi studentene god kjennskap til og innsikt i regelverket i forbrukerkjøpsloven 2002 og kjøpsloven 1988, som nå først og fremst gjelder for næringslivskjøp. I våre dager har forbrukerkjøpsloven og det forbrukervernet den gir, størst praktisk betydning. Kjøpslovens regler, derimot, kan fravikes ved avtale, og ved næringslivskjøp blir dette vanligvis også gjort. De to kjøpslovene er likevel bygget over samme lest og er i det hele svært like, og til sammen utgjør de grunnlaget for norsk kjøpsrett. Dette er avgjørende for opplegget i læreboken. Den bærende idé her er at regelverket i forbrukerkjøpsloven må gis bred plass i fremstillingen uten at dette går på bekostning av helhet og hovedtrekk i lovverket for kjøp. Et hovedhensyn ved stoffvalget og fremstillingsmåten er også at studentenes møte med juridisk lærestoff ikke skal bli altfor problemfylt, og høyesterettsdommer og annen rettspraksis omtales for å vise hvordan bestemmelsene i kjøpslovene egentlig blir anvendt. Dette kommer vi utførlig tilbake til i *Brukerveiledningen*.

Dette er den syvende utgaven av læreboken. Opplegg og systematikk er stort sett som før, men store deler av fremstillingen er nå nyskrevet eller omarbeidet. Europeisering av forbrukerområdet – og forbrukervernet – har fortsatt. EUs nye forbrukerkjøpsdirektiv (2019/771/EU) førte i 2023 til en omfattende revisjon av forbrukerkjøpsloven, og lovgrunnlaget for lærebokens Del III om forbrukerkjøp ble dermed helt endret. Videre suppleres EUs forbrukerkjøpsdirektiv – og forbrukerkjøpsloven – nå av EU-direktiver som gjelder generelt for forbrukernes innkjøp av varer og tjenester, også forbrukerkjøp, og som er gjennomført bl.a. ved finansavtaleloven og angrerettloven.

EUs forbrukerkjøpsdirektiv – og forbrukerkjøpsloven – er altså en del av et omfattende EU-basert regelverk for forbrukerkontrakter og forbrukerhandel i hele EU/EØS-området. I Del I av læreboken markeres dette ved en ny, samlet oversikt over EUs lovtiltak av betydning for forbrukerkjøp og en omtale av prinsippene for tolkingen av norske lovregler med EU-rettslig bakgrunn.

EU har hittil ikke vedtatt fellesregler for næringslivskontrakter. Som hos oss gjelder prinsippet om avtalefrihet i næringslivsforhold. Fremstillingen i

læreboken Del IV om næringslivskjøp er i hovedsak ajourført med ny rettspraksis. Avhendingslova ble endret på viktige punkter våren 2019, og disse endringene fremgår i vedlegget om kjøp av fast eiendom.

Vi tar sikte på å holde læreboken oppdatert ved korte bemerkninger på forlagets nettsider.

Oslo, august 2023

*Erling Selvig*

*Kåre Lilleholt*



# Innholdsoversikt

Brukerveiledning .....	19
Forkortelser .....	24
DEL I INNFØRING I KJØPSRETT .....	25
1 Kjøpet som rettsforhold .....	27
2 Utgangspunkter i kjøpsretten .....	40
3 Grunnmuren for regelverket om kjøp .....	47
4 Utviklingslinjer i kjøpsretten .....	55
5 Tolking av kjøpslovene .....	78
6 Forholdet mellom lov og kontrakt i kjøpsretten .....	90
DEL II REGELVERKET I HOVEDTREKK .....	105
7 Partenes ulike plikter etter kjøpslovene .....	107
8 Levering av tingen og tilhørende ytelser .....	133
9 Risikoen for tingen .....	144
10 Kontraktsbrudd .....	158
11 Kontraktsbruddkravenes innhold og virkninger .....	165
12 I kjøpslovenes grenseland .....	198
DEL III HOVEDSPØRSMÅL I FORBRUKERKJØP .....	209
13 Innledning til Del III .....	211

14	Forbrukerens kjøperansvar .....	222
15	Forbrukerkredittkjøp .....	258
16	Mangelspørsmål i forbrukerkjøp .....	271
17	Forbrukerens mangelkrav .....	314
DEL IV HOVEDSPØRSMÅL I NÆRINGSLIVSKJØP .....		361
18	Kjøpekontrakt, kontraktsvilkår og bakgrunnsrett .....	363
19	Leveringsklausuler .....	392
20	Forsinkelse fra selgerens side .....	396
21	Avtalevilkår om selgerens kontraktsbrudd .....	428
VEDLEGG .....		437
1	Standardvilkår for næringslivskjøp .....	439
2	Kjøp av fast eiendom .....	452
Domsregister .....		468
Stikkordregister .....		474

# Brukerveiledning

1. Kjøpsretten omhandler de rettsforholdene som etableres ved avtale om kjøp, men med et innhold bestemt både av avtale og av lov. Hovedformålet med læreboken *Kjøpsrett til studiebruk* er å gi studentene god kjennskap til og innsikt i regelverket i lovene om kjøp og i den rollefordelingen mellom lov og avtale regelverket etablerer. Lovgivningen inneholder atskillig av regler for kjøp, men de sentrale lovene er forbrukerkjøpsloven og kjøpsloven (nedenfor avsnitt 2). Den ene loven gjelder bare for forbrukerkjøp, mens den andre gjelder for næringslivskjøp og øvrige kjøp. Begge lovene er likevel systematisk inndelt og bygget opp på samme måte, og «byggeklossene» i hver av lovene og de reglene om kjøp de inneholder, er i det hele svært så like (nedenfor avsnitt 3.1). Dette er noe studentene kan konstatere ved selvsyn og bør gjøre for å bli kjent med hovedlinjene i kjøpslovene.

*Regelverket i hovedtrekk og noen enkelt-emner*

I læreboken er en første – og meget viktig – oppgave å gjøre leseren godt kjent med de viktigste gruppene av regler og rettslige ord og uttrykk som inngår i og er felles for de to kjøpslovene. Dette blir gjort i Del II av læreboken *Regelverket i hovedtrekk*. Formålet er både å gi oversikt over hoveddelene av regelverket i forbrukerkjøpsloven og kjøpsloven og samtidig å få frem «fellesnevnerne» – det som er det typiske for det rettsforhold som alle slags kjøp normalt etablerer mellom selger og kjøper. Dette skal gi en basiskunnskap som studentene bør ha – og kan søke støtte i – når de deretter skal trenge inn i utfordrende enkeltemner knyttet til forbrukerkjøp og næringslivskjøp i våre dager.

Et utvalg av de viktigste områdene behandles i Del III *Hovedspørsmål i forbrukerkjøp* og i Del IV *Hovedspørsmål i næringslivskjøp*, som til sammen dekker de sentrale delene av kjøpsretten. Fremstillingen der holder seg innenfor den rammen som er trukket opp i Del II *Regelverket i hovedtrekk*, men gir en langt grundigere redegjørelse for reglene på viktige enkeltområder – til utdypning og utfylling av den oversikten som allerede er gitt. En viss dobbeltbehandling kan ikke unngås, men i en lærebok er dette ikke nødvendigvis et onde. Opplegget for læreboken er forklart nedenfor i avsnitt 2.4.

2. Del III *Hovedspørsmål i forbrukerkjøp* omhandler to av de viktigste områdene i forbrukerkjøp. Det ene er *forbrukerens kjøperansvar*, som bestemmes ved regler i så vel forbrukerkjøpsloven som i finansavtaleloven og angrerettloven. Det andre emnet er forbrukerkjøpslovens utførlige regelverk om *mangler* ved

*Forbrukerkjøp – kjøperansvar og mangler*

tingen og *forbrukerens mangelkrav* mot selgeren. Felles for lovreglene på begge disse områdene er at de – i samsvar med EØS-avtalen – er utformet slik at viktige deler av EUs omfattende lovtiltak på forbrukerområdet er gjennomført også i norsk rett (nedenfor avsnitt 4). Felles for lovreglene for forbrukerkjøp er også at det ikke er adgang til å fravike dem i den enkelte kjøpsavtale på en måte som er til ugunst for forbrukeren. Formålet er å gi forbrukervern et vern mot urimelige kjøpsvilkår og dermed å sikre at reglene i forbrukerkjøp også får gjennomslag i praksis. I Del III av læreboken har vi derfor lagt størst vekt selve tolkingen og anvendelsen av de lovreglene som gjelder for forbrukerkjøp. Prinsippene for lovtolking er det redegjort for nedenfor avsnitt 5.

*Kontrakts-  
bruddlæren*

Del III *Hovedspørsmål i forbrukerkjøp* er en sentral del av læreboken, også av den grunn at fremstillingen der går grundig inn på tolkingen og anvendelsen av lovreglene om ulike typer av uriktig oppfyllelse av forbrukerkjøp (kontraktsbrudd) fra selgerens eller kjøperens side. Det fremgår av avsnittene 10 og 11 at forbrukerkjøpslovens og kjøpslovens regler om kontraktsbrudd og kontraktsbruddkrav i hovedsak er bygget opp på samme måte, *Kontraktsbruddlæren* er en viktig, men også den klart vanskeligste delen, av kjøpsretten, og om lag to tredeler av de to kjøpslovene består egentlig av regler om kontraktsbrudd. Samtidig er regelverket om kontraktsbrudd i kjøpslovene i så stor grad benyttet som modell for reglene om kontraktsbrudd i lovene for andre kontraktstyper enn kjøp at dette regelverket nå utgjør en viktig del av den norske rettstradisjonen på kontraktsområdet.

*Næringslivs-  
kjøp – lov og  
avtalevilkår*

3. Utgangspunktet for Del IV *Hovedspørsmål i næringslivskjøp* er at *kjøp bygger på avtale*, og at ved næringslivskjøp gjelder *prinsippet om avtalefrihet*. Det som fastsettes i en kjøpekontrakt, skal derfor normalt tillegges rettsvirkning i forholdet mellom partene, også slik at kjøpslovens regler for næringslivskjøp må vike når annet er avtalt. Dette er viktig fordi i næringslivskjøp er kjøpsavtalene ofte nokså utførlige, til dels ganske omfangsrike, og det er bare på områder som ikke dekkes av avtalevilkårene, at det blir plass for reglene i kjøpsloven. I vedlegg 1 gjengis en del eksempler på avtalevilkår som benyttes i praksis. Reglene for et næringslivskjøp vil derfor i praksis være en *kombinasjon* av avtalefestede regler og – i varierende omfang – regler fra kjøpsloven, men rollefordelingen mellom avtale og lov er prinsipielt en helt annen enn ved forbrukerkjøp.

Dette forklarer hvorfor det i del IV må redegjøres både for hvordan vi skal gå frem for å fastlegge rettsvirkningen av avtalevilkår, og for samspillet mellom avtalevilkår og lovregler på kjøpsområdet (nedenfor avsnitt 18). Fremstillingen der er nok relevant også for forbrukerkjøp, men der er det som oftest ikke så mye som avtales – eller gyldig kan avtales – ved det enkelte kjøpet. Forbrukerkjøpsloven får derfor også en helt annen praktisk betydning for varehandelen

i våre dager enn kjøpsloven. Selv om kjøpslovens kontraktsbruddregime stort sett er det samme som i forbrukerkjøpsloven, vil avtalevilkårene ved næringslivskjøp svært ofte sette strengere vilkår enn kjøpsloven for at de ulike kontraktsbruddkravene skal kunne gjøres gjeldende av kjøperen eller av selgeren i det enkelte tilfellet (nedenfor kapittel 21).

4. I en lærebok i kjøpsrett må det redegjøres for hovedinnholdet av de lovbestemmelsene som er av prinsipiell eller praktisk betydning. Selve *lovstoffet* må gis bred omtale. Men det er også viktig for forståelsen å få frem hvilke formål reglene skal ivareta, og begrunnelsen for at reglene er utformet som de er.

*Lov og forarbeider*

Det er ikke lett bare å fastslå ut fra selve ordlyden hvordan en lovbestemmelse i alle henseender er å forstå, og hvilken rekkevidde den har. Nærmer vi oss utkanten av ordlyden, dukker det opp ulike *tolkingsspørsmål* – spørsmål om hva som er den riktige måte å lese lovbestemmelsen på. Det er likevel liten plass til å drøfte slike spørsmål i en lærebok, også fordi enkeltheter ikke må få lov til å trekke oppmerksomheten bort fra hovedlinjene i regelverket. Fremstillingen i denne boken er derfor – i tillegg til selve *lovteksten* – i stor grad er bygd på materiale hentet fra *lovforarbeidene* til forbrukerkjøpsloven og kjøpsloven (nedenfor avsnitt 5.2). Der er det sagt mye om de enkelte bestemmelsenes formål og begrunnelse, samt om hvilke tolkingsspørsmål som kan melde seg, og hvordan det er meningen at de skal besvares. Forarbeidene til forbrukerkjøpsloven er viktige, dels fordi de oftest er svært så utførlige, og dels fordi store deler av loven bygger på EU/EØS-direktivet om forbrukerkjøp og er blitt utformet ut fra den forståelsen av direktivteksten som lovforarbeidene gir uttrykk for.

5. Vi har etter hvert fått en god del av rettspraksis om tolkingen av kjøpslovene. Rettspraksis er trukket inn i fremstillingen på to forskjellige måter. For det første, noen dommer er gjengitt så å si i sin helhet i selve fremstillingen. Dette har vist seg å være nyttig lærestoff, selv om studentene i tillegg selvsagt kan lese flere dommer på Lovdata. Dommer gir et realistisk bilde av hvordan ulike rettsspørsmål oppstår og håndteres i praksis, og grunnlag for å forstå hvordan rettsregler praktisk-økonomisk vil virke når de blir anvendt i enkelttilfeller. Rettspraksis er et nødvendig hjelpemiddel i studiet.

*Rettspraksis*

For det annet, det er – særlig i Del III og IV – tatt inn en god del *henvisninger* til dommer som gjelder kjøpsområdet og kan leses på Lovdata. Meningen er ikke at alle disse dommene skal trekkes inn i studiet, men derimot at de skal vise hvor hjelp er å finne for den som vil skaffe seg et bedre inntrykk av hvordan et rettsspørsmål oppstår og blir løst i praksis, eller som trenger materiale til diskusjon i kollokvier, seminarer mv. Et annet formål er å knytte forbindelseslinjene mellom de synspunktene som fremstillingen inneholder, og hvordan rettsreglene hittil er blitt anvendt i rettspraksis.

*Litteratur*

6. Det er i læreboken ikke inkludert henvisninger til *annen kjøpsrettslig litteratur*. Selvsagt er det mange andre som har skrevet mye om kjøpsrettslige spørsmål, men her har vi truffet et valg ut fra hva lærebokformålet tilsier. I juridiske fremstillinger brukes henvisninger til annen litteratur særlig for å vise *enten* at andre forfattere har samme syn, *eller* at de gir uttrykk for en avvikende oppfatning. Det er særlig i drøftelser av tvilsomme enkeltspørsmål, ofte i ytterkanten av lovbestemmelsene, at dette blir gjort.

I en lærebok i kjøpsrett – en begynnerbok for studentene – bør betydningen av slike spørsmål tones ned, men alle må ha klart for seg at det her og der i læreboken sikkert gis uttrykk for oppfatninger som ikke nødvendigvis deles av alle. Det vesentlige sett ut fra studieformål er imidlertid ikke hvilken forfatter som har det ene eller annet syn, men at det vinnes forståelse for *hovedlinjer* i regelverket, og for hvilke *spørsmål* som kan oppstå, og hvilke *argumenter* som vil være relevante når løsningen skal finnes.

*Supplerende lærestoff*

7. Et annet forhold er at mange studenter kan føle behov for *supplerende lærestoff*. I så måte er utvalget meget godt. De grunnleggende og mest utførlige fremstillinger er:

Kai Krüger, *Norsk kjøpsrett* (4. utg. Bergen 1999), John Egil Bergem og Stein Rognlien, *Kjøpsloven med kommentarer* (4. utgave ved John Egil Bergem. Oslo 2020), som er en lovkommentar basert på kjøpsloven etter endringene i 2002, og Arnulf Tverberg, *Forbrukerkjøpsloven* (Oslo 2008), som også er en utførlig lovkommentar.

En samlet fremstilling av reglene i kjøpslovene er gitt i Viggo Hagstrøm, *Kjøpsrett* (2. utg. ved Herman Bruserud, Oslo 2015). Også Kåre Lilleholt, *Kontraksrett og obligasjonsrett* (Oslo 2017) og Viggo Hagstrøm, Ivar Alvik, Herman Bruserud, Harald Irgens-Jensen, Inger Berg Ørstavik, *Obligasjonsrett* (3. utgave ved Ivar Alvik, Herman Bruserud, Harald Irgens-Jensen, Inger Berg Ørstavik. Oslo 2021) inneholder en til dels utførlig behandling av de viktigste kjøpsrettslige spørsmål.

I disse bøkene er det mye å hente for den som vil gå dypere inn i ulike kjøpsrettslige spørsmål enn det er mulig å gjøre i en lærebok til studiebruk. Læreboken kapittel 18 om tolkingen av kontraktsvilkår og samspillet mellom kontrakt og rettsregler ved næringslivskjøp omhandler derfor bare hovedpunktene, men her er supplerende lærestoff lett tilgjengelig i Bjøranger Tørum, *Interpretation of Commercial Contracts* (2019), som dekker både internasjonale og norske næringslivskjøp.

Der kjøpet har tilknytning til mer enn ett land, for eksempel ved at kjøper og selger bor i forskjellige land, oppstår spørsmål om hvilket lands rett som skal regulere kjøpet. En innføring i slike spørsmål finnes i Giuditta Cordero-Moss, *Internasjonal privatrett* (2. utg. Oslo 2021). I kjøpsforhold med flernasjonal

tilknytning oppstår det også spørsmål om i hvilket land tvister kan kreves behandlet og avgjort ved domstol eller klagenemnd (se nedenfor 2.2.5).

8. Læreboken inneholder en meget utførlig innholdsfortegnelse, slik at det skal bli lett å finne frem i den. Dette – og at fremstillingen er så nært knyttet til forbrukerkjøpslovens og kjøpslovens systematikk og bestemmelser – gjør at behovet for et lovregister er lite. Et domsregister skal lette tilgangen til rettspraksis på kjøpsområdet, og boken har også et stikkordregister.

*Innholdsfortegnelse og registre*

9. Vedleggene er ikke en del av lærestoffet. Vedlegg 1 gir eksempler på kontraktsvilkår i ulike kjøpsforhold med spørsmål som kan brukes til diskusjon i kollokvier o.l. I vedlegg 2 gis det en oversikt over de sentrale reglene om forbrukerkjøp og andre kjøp av fast eiendom i avhendingslova. Rettspraksis om tolkingen av regler i avhendingslova vil også kunne gi bidrag til tolking og forståelse av bestemmelser i kjøpslovene.

*Vedleggene*

# Forkortelser

Avhl.	– lov 3. juni 1992 nr. 93 om avhending av fast eiendom (avhendingslova)
Avtl.	– lov 31. mai 1918 nr. 4 om avslutning av avtaler, om fullmakt og om ugyldige viljeserklæringer (avtaleloven)
Bustadoppfl.	– lov 13. juni 1997 nr. 43 om avtalar med forbrukar om oppføring av ny bustad m.m. (bustadoppføringslova)
EØS-loven	– lov 27. november 1992 om gjennomføring i norsk rett av hoveddelen i avtale om Det europeiske økonomiske samarbeidsområde (EØS) m.v. (EØS-loven)
Finansavtl.	– lov 18. desember 2020 nr. 146 om finansavtaler (finansavtaleloven)
Fkjl.	– lov 21. juni 2002 nr. 34 om forbrukerkjøp (forbrukerkjøpsloven)
Fkjl.prop.	– Ot.prp. nr. 44 (2001–2002)
Fkjl.prop. 2023	Prop. 49 LS (2022–2023)
Hvtjl.	– lov 16. juni 1989 nr. 63 om håndverkertjenester m.m., for forbrukere (håndverkertjenesteloven)
Kjl.	– lov 13. mai 1988 nr. 27 om kjøp (kjøpsloven)
Kjl.prop.	– Ot.prp. nr. 80 (1986–87)
Mfl.	– lov 9. januar 2009 nr. 2 om kontroll med markedsføring og avtalevilkår mv. (markedsføringsloven)
ND	– Nordiske Domme i Sjøfartsanliggender
Pantel.	– lov 8. februar 1980 nr. 2 om pant (panteloven)
RG	– Rettens Gang
Rt.	– Norsk Retstidende
Veifraktl.	– lov 20. desember 1974 nr. 68 om vegfraktavtaler (veifraktloven)



Del I

# Innføring i kjøpsrett



# 1 Kjøpet som rettsforhold

## 1.1 Kontorsjef Hansens julehandel

Når kontorsjef Hansen tenkte tilbake på 2022, ble hun alltid både glad og stolt. Etter at korona-årene var overstått, hadde nesten alt lyktes i jobben. Særlig godt husket hun 1. desember, dagen etter firmaets julefest. Da kom sjefen inn på kontoret hennes og sa: «Hansen, du har vært meget dyktig og innsatsvillig i de to–tre siste årene og er blitt en av firmaets aller beste medarbeidere.» Og så hadde hun fått beskjed om lønnspålegget, et sekssifret beløp som riktig monnet. Sjefen hadde heller ikke vært knuslet med årsbonusen, så nå skulle det både handles og feires. «Forresten, Hansen, du kan også ta fri en dag eller to», sa sjefen på vei ut av døren.

Det første Hansen gjorde, var å ringe til ektemannen for å få ham til å ta fri fra jobben, slik at de kunne gå i byen sammen. Hun møtte mannen utenfor slakteren. Det skulle bli skikkelig biff til middag. Deretter bar det til Vinmonopolet – biffen ville nok bli best med en god – og dyr – Bordeaux-vin til. Napoleonskaker til desserten fikk de hos Fellesbakeriet som lå like ved. Da var det grøvste gjort – så gjaldt det å tenke og planlegge. Julen sto for døren.

Mens Hansen og mannen drakk kaffen etter en god lunsj på Theatercafeen, fikk de roet seg ned. Med kulepenn på en papirserviett tok planene form. Først var det julegavene. Anne kunne endelig få den spesielle telefonen hun så lenge hadde ønsket seg, og kanskje litt til. Selv kunne de gi hverandre et nytt stue-møblement – det gamle hadde lenge vært klart for utskiftning. Hansen tenkte at det var nok likevel best at mannen også fikk en helt personlig julegave, den frakken han hadde glodd på flere ganger når de hadde gått forbi en av byens gode klesforretninger. Noe sånt hadde hun råd til å gi ham nå.

Og så var det bilen. Den litt rustne japaneren de hadde, måtte på verksted rett som det var og hadde vel egentlig ikke så mye mer å gi. Kanskje skulle de ha ny elbil. Hansen bestemte seg, ny bil skulle det bli, selv om hun selvsagt ikke kunne betale alt kontant. Hun tenkte seg om og måtte regne litt på hva hun kunne klare av renter og avdrag etter lønnspålegget. Saken var klar. Hun ville gå for en pent brukt hybridbil i mellomklassen. Etter å ha hørt alt om bedre plass og sikkerhet, mindre reparasjonsregninger og bensinutgifter og mye annet lot ektemannen seg overtale til i hvert fall å undersøke om de kunne

finne en bil som passet, og som de likte begge to. Men Hansen måtte først finne seg i at regnestykkene hennes ble sjekket både frem og tilbake flere ganger.

Deretter bar det ut i byen. Hansen mente at det burde smis mens jernet var varmt. Telefonen til Anne fant de først. Hansen betalte med kort og la knapt merke til at dette gjorde et kraftig innhugg i bankkontoen – hun hadde kredittkortet i reserve. Så var det klesforretningen. Hansen ble først bekymret da hun hørte prisen på den frakken som mannen til slutt bestemte seg for. Heldigvis måtte den legges litt opp på ermene, slik at hun ville få innbetalt sin årsbonus før det ble nødvendig å hente og betale frakken. Det forskuddet forretningen ba om, var ikke større enn det hun fortsatt kunne trekke på bankkortet, og hun puttet kvitteringen glad og fornøyd i håndvesken.

Hansen og mannen fant fort det møblementet de ønsket seg. Egentlig hadde de for lenge siden bestemt seg for hva de ville ha. Men så var det stoffet. Det var så mye å velge mellom. Til slutt ble de enige om et enkelt ullstoff som ville passe godt til de gamle sofaputene som Hansen hadde arvet fra tante Julie. Men med det stoffet fantes møblementet ikke på lager, og ekspeditøren måtte først sjekke med fabrikken om den klarte å skaffe møblementet trukket med rett stoff til jul. Fabrikken var heldigvis villig til å strekke seg langt. Etter hvert ble det klart at det nok lot seg gjøre å få møblementet ferdig og sendt til forretningen, slik at den kunne få kjørt det hjem til Hansen en av de siste dagene før julaften.

Hansen så urolig på klokken. Ekspeditøren brukte så lang tid på papirarbeidet. Det nærmet seg stengetid i den bilforretningen Hansen hadde tenkt å se innom på veien hjem. Men ekspeditøren insisterte på at bestillingsskjemaet for møblementet måtte utfylles nøyaktig med type- og stoffnummer, priser og alt annet som forretningen trengte for å sende sin egen leveringsordre til fabrikken. Han ba til og med Hansen om å lese gjennom forretningens leveringsbetingelser, trykt med liten skrift på baksiden av bestillingsskjemaet. Hansen var mest interessert i leveringsdatoen og sluttsummen nederst på forsiden, men hun kastet likevel et raskt blick på baksiden før hun skrev under bestillingen sammen med ekspeditøren.

Det ble klart for Hansen at de måtte ta taxi til bilforretningen. Bilselgeren viste seg å være en gammel bekjent, som var glad for å vise dem alt i bruktbilhallen som kunne være av interesse. Dette tok sin tid, for Hansen og mannen spurte og grov om hestekrefter, bensinforbruk, kjørelengder og alt annet. Til slutt kom de tilbake til en to år gammel rød Peugeot 508, som både Hansen og mannen likte godt, og det ble en del snakk frem og tilbake om prisen. Etter pruting og løfter om vinterdekk, tilhengerfeste og annet tilleggsutstyr var selgerens pris kommet ned i 320 000 kroner ferdigregistrert. Dette, sa Hansen, ville de tenke over til neste dag. Hun skulle komme innom forretningen fra morgenen av for å si om hun ville godta tilbudet.

Hjemme hos Hansen ble det diskutert og regnet til langt ut over kvelden. Men etter den fine middagen var stemningen god, og mannen sa seg enig i å kjøpe bilen hvis de kunne få den for 290 000 kroner og dessuten få halvparten av beløpet på avbetalingskontrakt. Da ville de fortsatt ha litt av sparepengene i behold, og med det nye lønnstillegget skulle det nok gå bra med avdragene også.

Dagen etter skjønte bilselgeren fort at mer enn 290 000 var det ikke å få ut av Hansen. Med rynker i pannen godtok han derfor til slutt den prisen Hansen tilbød seg å betale for bilen. Så begynte papirarbeidet igjen. Det ble lagd sluttseddel, salgsmelding til Biltilsynet og banklån og avbetalingskontrakt for den del av prisen som Hansen ikke kunne betale kontant. Det ville ta et par dager å klargjøre bilen, montere tilleggsutstyret og få den registrert hos Biltilsynet. Alt dette skulle selgeren ordne, og Hansen skulle derfor komme og hente bilen først når alt var klart. De fikk stå på, mente Hansen, hun og mannen ville svært gjerne ha ny bil til weekenden. Da Hansen var sikker på det, skrev hun under alle dokumentene og tenkte at det gikk nok lenge til de igjen kunne handle så mye på to dager.

Om kvelden, ved middagsbordet, snakket Hansen og mannen mye om alt det fine som de hadde kjøpt. Ingen av tingene var egentlig impuls kjøp, fordi de hadde for lengst funnet ut at de virkelig trengte både ny bil, stuemøblement og frakken til mannen. Hansen ble plutselig tenksom. Hva hadde hun egentlig innlatt seg på? Biffen, vinen og napoleonskakene opptok henne ikke – de hadde min santen spist og drukket godt. Nei, det var det de ikke hadde fått i hus, som tankene gikk til. Hva hvis forretningene ikke oppfylte sin del av avtalene? Frakken hadde hun jo betalt forskudd på, men hun trøstet seg fort med at kvitteringen for beløpet lå i håndvesken. Bilen og møblementet var et mindre problem, for der hadde hun ennå ikke betalt noe. Dessuten hadde hun underskrevne avtaler, og begge forretningene trengte nok penger og var glad til for å få solgt så kostbare varer. De ville sikkert sørge for å få levert det de skulle i tide. Selvsagt ville det være ergerlig om hun ikke fikk bilen, et møblement kunne de sikkert skaffe seg fra annet hold om nødvendig. Det gjaldt nok også bilen, men ville hun få fatt i en som var like god?

Hansen fikk plutselig det skarpe ansiktsuttrykket som hun pleide å ha når hun snakket alvor med sine underordnede. Kunne hun være sikker på at bilen faktisk viste seg å være så god som bilselgeren hadde sagt? Skulle hun heller ha kjøpt en helt ny, men mindre bil? Alderen var nok ikke noe problem. Bilen var av en modell som ikke hadde vært i handelen mer enn et par år, men kunne den likevel ha gått lenger enn de 60 000 km som sto på speedometeret? Hva hvis den hadde feil som hun ikke hadde oppdaget, eller svakheter som følge av dårlig vedlikehold fra den tidligere eierens side? Hansen så for seg reparasjonsregninger med flere nuller. Det kunne gi ektemannen «vann på mølla», etter alt det Hansen hadde lagt ut om da hun fikk ham med på å kjøpe bilen.

Nei, Hansen hadde nok ikke annet å gjøre enn å stole på at bilforretningen ville yte god service også etter at hun hadde betalt for bilen. De gjorde sikkert det som trengtes for å bevare sitt gode navn og rykte. Slik som bilselgeren hadde skrytt av bilen, ville nok Hansen få gratis reparasjon av feil eller mangler som dukket opp, i hvert fall i de første månedene etter kjøpet. Noe ansvar måtte da også bilforretninger ha når de solgte bruktbiler som de sa var grundig sjekket på forhånd. Hansen lysnet til – en siste utvei ville være å nekte å betale avdragene på billånet. Avbetalingskontrakten ville sikkert bli overdratt til bilforretningens bank. Kom ikke avdragene inn til banken som fastsatt, ville det nok bli så mye bråk for bilforretningen at den så seg tjent med å ordne opp og reparere det Hansen kom til å klage på. «Saken er biff,» sa Hansen.

Hansens tanker løp videre. Hva tenkte de i forretningene om henne? Hun hadde bestilt både bil, frakk og møblement og lovet å betale atskillig over 300 000 kroner til sammen. Forretningene kunne jo ikke vite om hun kunne klare det, men heldigvis visste ingen av dem hvor mye hun hadde kjøpt og skyldte. De trøstet seg sikkert med at de kunne nekte å utlevere tingene dersom hun ikke betalte som avtalt. Dessuten hadde de jo hennes underskrift på at hun ville betale, og bilforretninger tok alltid forbehold om å ta tilbake biler solgt på avbetaling hvis avdragene ikke kom i tide. Vanskelige betalere var vel forretninger vant til å håndtere, så hun slapp nok ikke unna i noe tilfelle. Men hun måtte innrømme at elektronikkbutikken, bakeren, slakteren og Vinmonopolet hadde det enklere. Der gikk jo alt greit både for dem og kundene når varene ble utlevert og samtidig betalt med bankkort.

Egentlig var det pussig, tenkte Hansen, at det skulle være så stor forskjell på disse tilfellene – i hvert fall praktisk sett. Hun hadde jo i løpet av to dager bare foretatt en del innkjøp av ting som hun trengte, og som hun betalte eller lovet å betale for. Omvendt hadde forretningene bare solgt varer som de pleide å selge til kunder som betaler der og da eller senere. Varene var selvsagt av forskjellig slag og verdi, men det vesentlige var tross alt i alle tilfelle – slik Hansen nå så det – at forretningen leverer henne de varer hun bestiller, mot at hun til gjengjeld betaler det pengebeløp til forretningen som hun har gått med på å gi for varene. Slik var det selvsagt også når møbelforretningen selv bestilte det møblementet Hansen skulle ha fra fabrikken som lagde det – ja, i virkeligheten overalt hvor forretninger eller fabrikker skaffet seg varer eller materialer fra sine leverandører.

«Egentlig er det *kjøp* alt sammen», sukket Hansen, men jammen er det stor forskjell både på fremgangsmåten og på de spørsmål som oppstår for partene i de ulike tilfeller. «Det der med kjøp er rart», sa Hansen til mannen før de la seg den kvelden. «Når vi tenker på vår julehandel og legger til det som alle andre familier og forretningsdrivende foretar seg, må det være svært mange forskjellige ting som kan sies å være et kjøp.» Det hadde Hansen rett i.

## 1.2 Kjøp bygger på avtale

Det sentrale innholdet i et kjøp er som vi har sett, at den ene part, *selgeren*, skal overdra en eller flere ting til den annen part, *kjøperen*, mot at kjøperen betaler et vederlag i penger til selgeren. Et kjøp er altså en avtale om overføring av eiendomsrett mot vederlag.

*Avtale om overføring av eiendomsrett til ting mot vederlag*

For kjøper er hovedpoenget å få eiendomsretten til tingen, slik at kjøperen deretter, ut fra egne behov og ønsker, kan bestemme hvordan tingen skal oppbevares, brukes eller forbrukes. Like viktig er det at tingen har kvalitet og andre egenskaper som gjør at den passer for kjøperens formål og bruksmåte, og at den ikke viser seg å ha feil eller mangler som hindrer vanlig bruk eller fører til utgifter og bryderi fordi kjøperen må få den reparert. Dette surret rundt i hodet til kontorsjef Hansen da hun tenkte på om den nye bilen var så god som bilselgeren hadde sagt. Dette var mye viktigere for Hansen enn at forretningen også klarte å levere bilen på den dagen de var blitt enige om.

For selgeren er hovedformålet med kjøpet et annet. Han vil selge tingen, slik at han i stedet får det pengebeløpet kjøperen skal betale for den. Dette formålet er særlig fremtredende når selgeren er en butikkeier, produsent eller annen yrkesselger som så å si lever av å få omsatt de varer han har til salgs til sin kundekrets. For selgeren er derfor det viktigste at kjøpesummen blir betalt som avtalt. Og dreier det seg om salg på avbetaling eller andre kredittvilkår som innebærer at kjøperen får tingen før han har betalt alt sammen, blir det like viktig for selgeren at kjøperen etterpå betaler det beløp han fortsatt skylder av kjøpesummen, vanligvis i form av avdrag og renter etter en fastsatt nedbetalingsplan. At kundene betaler i tide, har stor betydning for selgerne, for ellers får de selv økte renteutgifter og kanskje også problemer med å betale sine leverandører eller långivere.

Det som er et kjøp sett fra kjøperens side, er altså et salg for selgeren. Vi kan derfor benytte uttrykkene kjøp og salg om hverandre. Det vanlige hos oss er likevel å snakke om *kjøp* når vi har overdragelse av ting mot pengevederlag for øye.

*Kjøp og salg*

Et kjøp har sitt grunnlag i *avtale* mellom partene. Det må på en eller annen måte være kommet til enighet mellom dem om hva selgeren skal levere, og prisen som kjøperen skal betale. I det praktiske liv skjer dette på mange ulike måter. Avtale foreligger både når kunden i et supermarked tar en vare fra hyl-len og betaler for den i kassen, og når to forretningsdrivende etter lange for-handlinger sammen underskriver et dokument som gjengir alle bestemmelser og vilkår som de er blitt enige om. Hvordan avtalen er oppstått i det enkelte tilfellet, er imidlertid ikke avgjørende for om det foreligger et kjøp. Om en avtale er kommet til uttrykk i handling eller i ord, muntlig eller skriftlig, vil likevel i praksis få stor betydning for hvor mye selve avtalen sier oss, dvs. for

*Avtale*

hvor omfattende og utførlig avtaleinnholdet blir i det enkelte tilfellet. Avtaler av noe omfang eller verdi vil som regel på en eller annen måte komme skriftlig til uttrykk, slik som da familien Hansen kjøpte ny bil. Da har både selger og kjøper også bevis for hva de er blitt enige om. Det kan det være greit å ha, særlig når kjøpet gjelder ting som skal leveres og betales for senere, f.eks. slik som da Hansen kjøpte bil og møblement.

## 1.3 Kjøp er rettslig bindende

### 1.3.1 Kjøpet skaper et rettsforhold mellom partene

Et kjøp er *rettslig* bindende både for selgeren og for kjøperen. Gjennom den avtalen kjøpet bygger på, stiftes rettigheter og plikter for hver av partene. Avtalen skaper dermed et  *eget rettsforhold* mellom selgeren og kjøperen i samsvar med det som avtalen går ut på. Kjøp forplikter begge parter.

I dagliglivet er ikke dette noe som folk flest fester seg ved eller legger så stor vekt på – så lenge alt går godt. Det var i hvert fall ikke kjøpets rettsvirkninger kontorsjef Hansen tenkte mest på da hun var ferdig med sin julehandel, selv om hun så klart nok en del av de rettslige spørsmålene som kunne tenkes å oppstå i forbindelse med de kjøpene hun hadde foretatt. I forretningsforhold derimot er bevisstheten om at kjøpsavtaler skaper rettsforhold, langt mer fremtredende fordi det er dette som i siste omgang gjør det mulig – økonomisk og praktisk – å planlegge virksomheten i den enkelte bedrift, og i det hele innrette den i tillit til de avtalene som inngås. Møbelforretningen som bestiller møblelementet til Hansen fra fabrikken, er selvsagt klar over at fabrikken dermed får en rett til betaling når fabrikken har utført bestillingen og sender møblelementet trukket med det ullstoffet forretningen har bedt om. På samme måte vil forretningen sikkert legge vekt på at salget til Hansen forplikter Hansen til å motta og betale for møblelementet når det blir levert hjemme hos henne til jul. Ellers ville nok ikke forretningen ha bestilt møblelementet fra fabrikken.

*Kontrakt er en avtale med rettsvirkning*

Avtaler som tillegges rettsvirkning, kalles vanligvis kontrakter, enten de gjelder kjøp eller omhandler noe annet, f.eks. et arbeids- eller leieforhold, lån eller transport. For de fleste vil nok «kontrakt» bety skriftlig kontrakt, men i juridisk sammenheng omfatter uttrykket alle slags avtaler med rettsvirkning, uten hensyn til om de er kommet til uttrykk skriftlig eller på annen måte. Dermed kan vi lettere skille kontraktene fra de mange og ulike avtaler som daglig gjøres i familie- og vennekretser uten at det er meningen at de skal ha noen som helst *rettslig* betydning.

*Kjøpekontraktene*

Kjøpekontraktene er en av de viktigste typene av kontrakter, både for den enkelte og for samfunnet. Det er hovedsakelig gjennom denne kontraktsformen omsetningen og fordelingen av varer i samfunnet foregår. Kjøp er også den



viktigste formen for overdragelse av fast eiendom. Langt på vei har kjøp en tilsvarende betydning i samhandelen mellom landene.

Det er kjøpekontraktenes store praktiske betydning i det økonomiske liv som gjør at samfunnet anerkjenner at en kjøpekontrakt skaper et *rettsforhold* mellom selger og kjøper. Et kjøp fører altså til at hver av partene får rettigheter og pådrar seg plikter i samsvar med hva kontrakten mellom dem fastsetter. Dette er gjort fordi det er viktig både for samfunnet og den enkelte at kjøpekontrakter normalt blir oppfylt fra begge sider. Ethvert moderne samfunn har derfor *rettsregler* som utførlig angir hvilke virkninger det har i kjøpsforholdet dersom en av partene ikke gjør sitt. Det er dette vi sikter til når vi i kortform sier at kjøpet er rettslig bindende. Hvilke virkninger dreier det seg om, når inntreer de, og hvilken praktisk betydning har de? Det er først og fremst dette denne boken handler om.

*Rettsforhold  
og rettsregler*

### 1.3.2 Noe om rettsvirkningene i kjøpsforholdet

I våre dager blir de aller fleste kjøp gjennomført etter avtalen på en måte som begge parter godtar, uten innblanding fra samfunnets, myndighetenes eller rettsreglenes side. Hovedforklaringen er nok at både selger og kjøper er interessert i at dette skjer. Kjøperen har behov for varen, og selgeren vil ha betalingen, og aller helst også en fornøyd kunde. Men selvsagt vil det forekomme tilfeller hvor nettopp det at kjøpet er rettslig bindende for partene, er grunnen til at kjøpet blir gjennomført. Kontorsjef Hansen var fullt klar over sitt ansvar etter de kjøpene hun hadde foretatt. Spørsmålet om hvilke rettsvirkninger en kjøpekontrakt har, vil imidlertid ikke melde seg eller komme på spissen når begge parter gjør det hver av dem skal, og alt ordner seg. Rettsvirkningene vil først og fremst vise seg når enten selger eller kjøper ikke opptrer i samsvar med kjøpekontrakten. Vi sier da at det foreligger *kontraktsbrudd* fra den partens side som ikke for sin del har gjennomført kjøpet på en måte som fullt ut stemmer med kjøpekontrakten og de plikter den fører med seg.

*Kontrakts-  
brudd*

Både for kjøp og for andre kontraktstyper har vi rettsregler som utførlig angir hvilke virkninger den ene parts kontraktsbrudd skal ha for rettsforholdet mellom partene, slik det er fastlagt gjennom den kontrakten de har inngått. Det er fremfor alt disse reglene som forteller oss hva det i realiteten vil si at kjøpekontrakter er rettslig bindende. Rettsreglene om kjøp skal sørge for at de rettighetene en kjøpekontrakt gir selgeren og kjøperen, også lar seg håndheve i praksis overfor den av dem som ikke oppfyller sin del av kjøpekontrakten. Et hovedformål er å hindre at en part går glipp av fordeler ved kjøpet eller til og med blir sittende igjen med tap som følge av den annens kontraktsbrudd. Dette regelverket er ganske omfattende, bl.a. fordi det gjelder forskjellige regler alt etter hva kontraktsbruddet består i. En stor del av denne boken vil derfor handle nettopp om kontraktsbrudd og virkningene av kontraktsbrudd i kjøpsforhold. Noen hovedpunkter skal likevel omtales allerede nå.

*Virkninger  
av kontrakts-  
brudd*

*Hver av partene kan holde fast ved avtalen*

For det *første*, dersom en av partene av en eller annen grunn skulle angre på kjøpet eller ønske å gjøre om kjøpekontrakten, kan han i de aller fleste tilfeller likevel ikke ensidig og uten at den annen part godtar det, si seg løs fra eller ubundet av kjøpet. Vi har riktignok enkelte regler om avbestillings- og angre-rett (nedenfor 14.2), men det endrer ikke det som er hovedregelen: En avtale mellom to parter faller ikke bort bare av den grunn at en av dem etterpå sier at han ikke lenger vedkjenner seg den. Det vil normalt utgjøre kontraktsbrudd fra hans side. Kontorsjef Hansen kan altså ikke uten videre sette en strek over sitt bilkjøp selv om hun dagen etter kommer over en bil som hun liker enda bedre. Omvendt kan heller ikke bilselgeren gjøre dette om en annen kunde vil betale vesentlig mer for bilen enn det Hansen skal gjøre. Hver av partene kan altså holde fast ved den kjøpekontrakten som er inngått, for å sikre seg de rettighetene kontrakten gir ham. At en part gjør det, betyr selvsagt også at partens egne plikter etter kontrakten fortsatt består.

*Alle kontraktens krav må etterleves*

For det *annet*, det får virkninger for rettsforholdet mellom selger og kjøper hvis en av dem, etter at kjøpet er inngått, ikke etterlever de forskjellige kravene til hans handlemåte – de plikter – som kjøpet medfører. Dette vil være tilfellet hvis f.eks. møbelforretningen leverer møblelementet Hansen kjøpte, med et annet stoff enn avtalt, eller hvis forretningen ikke klarer å få levert møblelementet før jul. Også i slike tilfeller sier vi at det foreligger kontraktsbrudd, *selv om det bare er enkelte av de krav kontrakten stiller, som ikke blir oppfylt*. Om årsaken er at parten ikke kan eller vil oppfylle sine plikter etter kontrakten, eller at han gjør en feil, eller at han ganske enkelt ikke får det til, er uten betydning for om det foreligger kontraktsbrudd fra hans side.

*Rettigheter som følge av kontraktsbrudd*

For det *trede*, rettsvirkningene av kontrakten viser seg på den måten at et kontraktsbrudd fra den ene partens side i seg selv gir den annen part nye særlige rettigheter i kjøpsforholdet. Slike rettigheter oppstår direkte som følge av kontraktsbruddet. De har altså sitt egentlige opphav i rettsreglene, ikke i kontrakten selv. Formålet med slike rettigheter er at den annen part skal stilles faktisk eller økonomisk som om kjøpet var blitt gjennomført på vanlig måte, og dermed unngår at kontraktsbruddet medfører utgifter og tap som han ellers ikke ville ha hatt. Det er altså *rettsreglene om kjøp* som ut fra en slik målsetting angir både hvilke rettigheter de ulike former for kontraktsbrudd gir, og når de oppstår. De viktigste reglene finner vi derfor i de lovene som gjelder på kjøpsområdet (nedenfor 2). En annen sak er at det ofte forekommer at kontraktene selv også har bestemmelser om virkningene av ulike kontraktsbrudd som etter forholdene kan supplere eller tre i stedet for lovens regler. Men dette endrer ikke det prinsipielt viktige at det er selve kontraktsbruddet som gjør at nye rettigheter oppstår.

Kontraktsbruddet kan, for det første, få virkninger for pliktene til den parten som ikke har etterlevd kontrakten. Den andre parten kan *fastholde* kjøpet

og kreve levering eller betaling selv om dette må skje på et senere tidspunkt. Og kjøperen kan kreve at selgeren vederlagsfritt reparerer en mangelfull vare eller leverer ny vare uten mangel (*avhjelp*). For det annet, virkningene av kontraktsbruddet kan også være at den andre parten kan kreve endring av egne plikter, for eksempel slik at kjøperen kan *holde tilbake* betalingen helt eller delvis hvis selgeren leverer for sent. Det samme gjelder hvis selgeren har levert mangelfull vare, og blir mangelen ikke avhjulpet, har kjøperen rett til *avslag i prisen* eller til og med rett til å si seg løs fra kontrakten – *heve kjøpet* – hvis mangelen er vesentlig. En part som hever, har mistet interessen i oppfyllelsen fra den andre parten, og vil derfor heller ikke oppfylle sine plikter etter kjøpet, men det hver part allerede har mottatt fra den andre, må normalt leveres tilbake etter hevingen. Selv etter en slik endring av pliktene på den ene eller begge av partenes side kan det hende at kontraktsbruddet har ført til økonomisk tap for den andre parten, og det kan – for det tredje – bli aktuelt å kreve *erstatning* for dette tapet.

Et kontraktsbrudd fra den ene partens side medfører altså normalt ikke at de rettighetene kjøpekontrakten gir den annen part, faller bort eller mister sin betydning. Om det faktisk foreligger kontraktsbrudd fra en parts side, og hva rettsreglene da fører til, er imidlertid spørsmål som lett fører til uenighet og tvist mellom partene. Finner ikke partene selv en minnelig (omforent) løsning, er det *domstolens* oppgave å avgjøre slike tvister. At kjøpet er *rettslig* bindende, betyr at den annen part da kan gå til rettssak for å få domstolene til *upartisk å avgjøre tvisten og å fastsette ved dom hvilke rettigheter kjøpekontrakten og rettsreglene om kontraktsbrudd gir ham*. Hvis f.eks. selgeren ikke leverer en ting som er solgt, kan kjøperen reise sak for å få selgeren dømt til å levere tingen til ham og svare erstatning for det tap som påløper i ventetiden. Omvendt kan selgeren reise sak mot kjøperen når denne ikke betaler av seg selv, og dermed få dom for det beløpet kjøperen skylder ham for de varene som kjøpet gjelder, med tillegg av forsinkelsesrente. Også andre krav som følger av rettsreglene om kontraktsbrudd, kan om nødvendig håndheves på denne måten.

Rettsaker medfører imidlertid både omkostninger og bryderi, og lang tid tar det vanligvis også. Det er derfor som regel først når kjøpet gjelder verdier av betydning, at en part ser seg tjent med å gå frem på en slik måte. Det er sikkert noe av forklaringen på at kontorsjef Hansen så seg om etter andre måter å ivareta sine interesser på dersom det skulle oppstå problemer i forbindelse med bilkjøpet og de andre avtalene hun hadde inngått. Reglene om ulovlig selvtakt setter imidlertid grenser for hva en part selv kan gjøre. Hvis bilforretningen ikke vedstår seg salget og nekter å utlevere bilen, kan altså Hansen ikke få med seg noen venner og hente bilen med makt. Klarer ikke partene å bli enige om en minnelig løsning på tvisten mellom dem, må

*Håndheving  
av rettig-  
hetene*

det – ut fra kjøpekontrakten og rettsreglene om kjøp – fastsettes ved dom hva som er rett mellom partene. Blir dommen ikke oppfylt frivillig, er det en myndighetsoppgave å sørge for at de påleggene den inneholder, blir oppfylt med tvang (tvangsfullbyrdet).

## 1.4 Tre dommer om kontraktsbrudd i kjøpsforhold

Vi har foran 1.3 gitt en oversikt over virkningene av at et kjøp er rettslig bindende, og av kontraktsbrudd i kjøpsforhold. For å illustrere hvilke følger dette kan få for kjøpsforholdet, skal vi her omtale tre dommer av Høyesterett – nybil-dommen (nedenfor 1.4.1), rundballepresse-dommen (nedenfor 1.4.2) og hårfjerningsapparat-dommen (nedenfor 1.4.3). Dommene viser at det som er sagt om tingen i selve kjøpsavtalen, blir tillagt rettslig betydning både når det først må avgjøres *om* det foreligger et kontraktsbrudd fra selgerens side, og dernest når *virkingen* av selgerens kontraktsbrudd skal bestemmes.

### 1.4.1 Nybil-dommen

Nybil-dommen, Rt. 2015 s. 321, omhandlet to spørsmål. Det ene var om en bil solgt av en norsk bilforhandler til en kjøper i Trondheim kunne selges som «ny bil» til tross for at den tidligere hadde vært registrert på en bilforhandler i Tyskland og hadde kjørt 897 km der. Kjøperen viste til at bilen var markedsført og solgt som «ny» uten at det ble opplyst at bilen hadde vært registrert tidligere, og dessuten til at bilen var kjørt vel 730 km mer enn oppgitt i kjøpekontrakten. Etter fkjl. § 16 måtte begge deler være en mangel ved en bil som var solgt som ny. Det andre spørsmålet var om kjøperen som følge av manglene hadde rett til å si seg løs fra (heve) kjøpet etter fkjl. § 32 fordi det dreide seg om mangler som ikke var uvesentlige. Kjøperen hadde klaget til selgeren så snart han ble klar over forholdene etter å ha mottatt bilen og vognkortet, og fremsatte noen dager etterpå krav om heving av kjøpet og tilbakebetaling av kjøpesummen.

Selgeren hevdet at bilen måtte anses som ny, for den var ikke registrert i Tyskland med sikte på daglig bruk, men for å oppnå reduserte bilavgifter der når bilen ble solgt til utlandet. Avviket på bilens kilometerstand var også ubetydelig og hadde ingen betydning for bilens levetid. I alle tilfelle dreide det seg om uvesentlige mangler, som ikke ga kjøperen rett til å heve kjøpet.

Kjøperen fikk medhold i *Høyesterett*. Den dommeren som stemte først (førstvoterende), og som de fire andre dommerne var enige med, pekte på at de mangelgrunnlagene som var gjort gjeldende, til dels var overlappende og kunne behandles samlet. Førstvoterende la til grunn at bilen antakelig hadde vært brukt som demonstrasjonsbil, og da kunne den ikke betegnes som «ny»,

slik det var gjort i kontrakten. Videre hadde bilen gått 737 km mer enn opplyst i kontrakten, og et slikt avvik utgjorde i seg selv en mangel. Selgeren hadde heller ikke opplyst at bilen hadde vært registrert på en eier i Tyskland i fem måneder, noe som hadde konsekvenser for fabrikkens garanti. Opplysningene i annonsen om «nybilgaranti» var dermed misvisende. Førstvoterende mente at opplysningssvikten måtte antas å ha virket inn på avtalen. Samlet sett var manglene ikke uvesentlige. Hun viste til at markedet priser nye biler høyere enn brukte, selv om bilene har tilnærmet like egenskaper, og dette er uttrykk for at det har en egenverdi at en bil er ny. Slike forventninger til bilen kunne ikke kompenseres ved et prisavslag. Kjøperen hadde derfor rett til å heve kjøpet og tilbakelevere bilen. Han hadde da krav på å få tilbakebetalt kjøpesummen med fradrag for 30 000 kroner som vederlag for bruk av bilen gjennom to år. Selgeren måtte dekke kjøperens saksomkostninger med 586 116 kroner.

#### 1.4.2 Rundballepresse-dommen

Rundballepresse-dommen, Rt. 2014 s. 769, gjaldt et kjøp av en landbruksmaskin, en rundballepresse. Kjøperen hadde hatt dårlige erfaringer med tidligere kjøp av slike maskiner, og han fikk inn en klausul i avtalen om følgene av at også denne maskinen skulle vise seg ikke å funksjonere tilfredsstillende: «Det garanteres at Rundballepressa fungerer under normale nordnorske høsteforhold inneværende sesong. Handelen omgjøres med en rettferdig fordeling av påløpte kostnader som bruk, rengjøring og frakter hvis ikke dette skulle stemme.»

Under innhøstingen oppsto det flere problemer med pressen, også etter at selgeren hadde utført rettinger, og kjøperen hevet kontrakten i slutten av september samme år. Selgeren godtok ikke hevingen og mente at kjøperen ikke hadde bevist at problemene skyldtes mangler ved tingen. Det kunne like gjerne være at kjøperen ikke hadde brukt pressen riktig, mente selgeren. Dette ble selgeren hørt med i tingretten og lagmannsretten, men Høyesterett kom til et annet resultat.

Høyesterett viste til at klausulen i kontrakten var en såkalt funksjonsgaranti av det slaget som er omhandlet i kjøpsloven § 21 annet ledd. Det følger av lovbestemmelsen at selgeren svarer for mangler som oppstår i garantitiden. Rettspraksis om tilsvarende bestemmelser i kjøpsloven fra 1907 hadde lagt til grunn at det i slike tilfeller er selgeren som må bevise at problemene *ikke* skyldes en mangel. Forarbeidene til 1988-loven bygde på at § 21 annet ledd var en videreføring av eldre rett. En samstemt juridisk litteratur – om både kjøpsloven og kjøpslovkonvensjonen – hadde også lagt til grunn en slik bevisregel. Høyesterett viste til dette og kom til at lagmannsretten hadde bygd på uriktig oppfatning av reglene. Lagmannsrettsdommen som frifant selgeren, ble derfor opphevet.

### 1.4.3 Hårfjerningsapparat-dommen

I hårfjerningsapparat-dommen, Rt. 2005 s. 257, var forholdet:

Instituttet for Medisinsk Pleie AS hadde i 1999 kjøpt to apparater av Tamro MedLab AS – et hårfjerningsapparat og et massasjeapparat. Kjøpesummen var samlet ca. 1,3 millioner kroner. Kjøperen var misfornøyd og mente at begge apparatene hadde mangler. Selgeren forsøkte å reparere dem, men kjøperen var fortsatt ikke fornøyd og hevet kjøpet for begge apparatene i 2001. For Høyesterett dreide spørsmålet seg i første rekke om mangler ved hårfjerningsapparatet og virkningene av manglene.

Apparatet skulle fjerne hår ved hjelp av lys. Det viste seg at apparatet ikke kunne fjerne hvitt og grått hår, og at det hadde dårligere effekt på lyst, brunt og rødt hår enn på mørkere hår. Kjøperen mente at dette var en mangel fordi selgeren hadde opplyst at apparatet skulle være effektivt for alle hårfarger. Selgeren var uenig i at apparatet hadde noen mangel.

Høyesterett tok først standpunkt til om hårfjerningsapparatet hadde en mangel. Retten viste til at tingen kan ha en mangel dersom den ikke svarer til det som er avtalt, eller til opplysninger som selgeren har gitt om tingen (kjl. §§ 17 og 18). Selgeren hadde bl.a. gitt kjøperen brosjyrer hvor det gikk frem at apparatet effektivt kunne fjerne hår av alle farger fra alle kroppsdeler. At noe slikt ville være i strid med fysikkens lover, og at et apparat som svarte til beskrivelsen, dermed ikke kunne skaffes i det hele tatt, slik sakkyndige kunne opplyse under saken, var ikke avgjørende for mangelvurderingen når selgeren på denne måten hadde gitt opplysninger som kjøperen hadde lagt vekt på. Høyesterett mente at apparatet hadde en vesentlig mangel, og at dette grunnleggende vilkåret for heving av kjøpet var oppfylt.

Det neste spørsmålet var om kjøperen hadde sagt fra til selgeren om mangelen (reklamert) «innen rimelig tid etter at han oppdaget eller burde ha oppdaget den» (kjl. § 32). Høyesterett la til grunn at kjøperen hadde vært i kontakt med selgeren mer eller mindre kontinuerlig fra leveringen. Selv om kjøperens representant ikke visste hva som var i veien med apparatet, hadde hun gitt tilstrekkelig klart uttrykk for hva hun var misfornøyd med, og at hun ønsket å heve kjøpet, og reklamasjon hadde dermed skjedd i tide.

Kjøperen mente å ha rett til å heve kjøpet også for massasjeapparatet. Retten spurte om «kjøpet av de to apparatene har en slik saklig sammenheng at en vesentlig mangel ved [hårfjerningsapparatet] representerer en bristende forutsetning for kjøpet av [massasjeapparatet]», og svarte bekræftende på det. Høyesterett fant støtte for dette resultatet i kjl. § 44, selv om bestemmelsen etter sin ordlyd gjelder tilfeller der selgeren skal levere etter hvert, og ikke gjaldt direkte for et tilfelle som dette. Kjøperen fikk derfor rett til å heve kjøpet av begge apparatene og å kreve tilbakebetaling av det som var betalt.

Det siste spørsmålet var om kjøperen hadde krav på erstatning for instituttets tap ved redusert omsetning, beregnet til 750 000 kroner. Etter kjl. §§ 40 og 67 er omsetningstap en form for tap som bare kan kreves erstattet hvis selgeren har utvist skyld, eller hvis tingen allerede på avtaletiden avvek fra det som selgeren hadde «tilsikret». Skyld hos selgeren var ikke aktuelt i dette tilfellet, og spørsmålet var dermed om selgeren hadde «tilsikret» at apparatet effektivt kunne fjerne hår av alle farger. Retten kom til at denne egenskapen var fremhevet en rekke ganger i brosjyrematerialet, både i tekst og illustrasjoner. Det var tale om «en så massiv, illustrert og reservasjonsløs fremheving av at apparatet virket på alle hårfarger», at kjøperen hadde en særlig grunn til å vente at apparatet hadde nettopp denne egenskapen. Dermed fikk kjøperen medhold i kravet på å få dekket omsetningstapet.

Resultatet ble altså at hårfjerningsapparatet ikke oppfylte kravene i kontrakten, og at kjøperen kunne heve kjøpet, ikke bare for hårfjerningsapparatet, men også for massasjeapparatet som var kjøpt samtidig. Kjøperen fikk også erstatning for tapet som var lidt fordi kjøpet ikke var riktig oppfylt fra selgeren.

## 1.5 Kjøpsretten

I vanlig juridisk språkbruk brukes «kjøpsrett» som et uttrykk som samlet omfatter de lovbestemte og andre rettsregler som gjelder for kjøpsforhold generelt eller for de viktigste gruppene av kjøp. I faglitteraturen brukes derfor uttrykket for å skille mellom regelverket for kjøp og for andre typer av kontraktsforhold, f.eks. håndverkertjenester og arbeidsforhold. I en fremstilling av «kjøpsretten» blir det derfor redegjort for rettsreglene for kjøpsforhold og de viktigste spørsmålene som reglene omhandler. Opplegget i læreboken her fremgår nedenfor 2.4.

*Emnet for  
kjøpsretten*



## 2 Utgangspunkter i kjøpsretten

### 2.1 De viktigste lovene på kjøpsområdet

*Rettsreglene om kjøp er i hovedsak lovfestet*

Kjøpekontrakter har som nevnt meget stor praktisk og økonomisk betydning både for den enkelte og for samfunnet. Vi så også at grunnlaget for et kjøp er en avtale hvor den ene parten, selgeren, påtar seg å overdra en eller flere ting til den andre parten, *kjøperen*, som skal betale selgeren et vederlag i penger. Deretter er det rettsreglenes oppgave å fastlegge i hovedsak hva *det rettsforholdet mellom selger og kjøper som kjøpsavtalen etablerer*, egentlig innebærer for partene. De fleste av disse rettsreglene er fastsatt i *lov*. De lovbestemte reglene er derfor også viktige, både for folk flest og for næringslivet, og – i det hele – for kjøpsavtalenes virkemåte ved vareomsetningen i samfunnet. Dette har over tid ført til stor lovgivningsaktivitet på kjøpsområdet, og vi har etter hvert fått et omfattende lovverk om kjøp.

*Kjøpsloven og forbrukerkjøpsloven*

De to viktigste lovene er *kjøpsloven (kjl.)* fra 1988 (lov 13. mai 1988 nr. 27) og *forbrukerkjøpsloven (fkjl.)* fra 2002 (lov 21. juni 2002 nr. 34). Begge lovene gjelder kjøp av varer og gjenstander av alle slag unntatt fast eiendom og dekker til sammen hele varehandelen. Loven om forbrukerkjøp gjelder grovt sagt alle kjøp som privatpersoner foretar hos selgere som driver næringsvirksomhet, dvs. yrkesselgere. Slike kjøp omfattes ikke av kjøpsloven, men den loven gjelder for resten – alle kjøp som ikke er forbrukerkjøp. Det er altså kjøpsloven som gjelder for kjøp mellom to næringsdrivende og for kjøp mellom to privatpersoner, dvs. personer som ikke driver næringsvirksomhet. Forbrukerkjøpsloven og kjøpsloven er derfor *to sidestilte lover* som hver for seg inneholder et eget regelverk for den gruppen av kjøp loven gjelder for.

*Arbeidsdeling mellom lov og avtale*

Både forbrukerkjøp og næringslovskjøp vil hver for seg i praksis bestå av kjøp med nokså forskjellig innhold, ganske enkelt fordi det enkelte kjøp varierer med partenes behov. Lovreglene kan imidlertid vanskelig ta fatt i og gi svar på alle de ulike spørsmålene som kan oppstå i det enkelte kjøp. Regelverket i hver av lovene er derfor i hovedsak begrenset til og utformet som *fellesregler* for de fleste kjøp som hver av kjøpslovene skal gjelde for. Dette legger opp til en slags arbeidsdeling mellom lov og avtale, hvor de særlige reglene det vil være behov for ved det enkelte kjøp, må tas inn i kjøpsavtalen.





**Kjøpsrett til studiebruk** er først og fremst en lærebok tilpasset læringskravene og kjøpsrettens plass i jusstudiet. Boken gir en lettlest og pedagogisk fremstilling av kjøpsretten, inkludert en innføring i sentrale kilder, hensyn og resonnementer i kontraktsretten.

Først beskrives oppbygningen av og hovedpunktene i lovverket om kjøp, og deretter drøftes viktige enkeltspørsmål som kan oppstå i ulike kjøpsforhold i våre dager. Det er lagt stor vekt på lovreglene om forbrukerkjøp og tilknytningen til det forbrukervernet som gjelder i EU/EØS-området. I næringslivskjøp gjelder kontraktsfrihet, og det viktige blir da hvordan rettsvirkningen av avtalevilkårene bestemmes.

Denne syvende utgaven av læreboken har samme opplegg og systematikk som før. Ny lovgivning og rettspraksis er innarbeidet. Bokens del III om forbrukerkjøp er nyskrevet og tilpasset de mange endringene i forbrukerkjøpsloven i 2023 som fulgte av kravene i EUs nye forbrukerkjøpsdirektiv. Utviklingen av forbrukervernet i EU/EØS er gjort grundig rede for også ellers i fremstillingen.

ERLING SELVIG er professor emeritus ved Universitetet i Oslo.  
KÅRE LILLEHOLT er professor emeritus samme sted.

 Universitetsforlaget

ISBN 978-82-15-06104-7



9 788215 061047

OMSLAG: MAGNUS OSNES