

Reitandommen - hva *er* et prisoverslag?

Advokat Øystein Myre Bremset

Holmsbu, 1. september 2016

Sakens faktum

- Stort oppussingsprosjekt
- Ingen skriftlig avtale
- Mars 2010: Tilbud basert på timepriser og påslag på materialer - totalentreprise
 - Oppfølging av kostnader mot budsjett underveis
- 23. august 2010: Estimert budsjett på 7,1 MNOK basert på 10 hovedposter
- 24. august 2010: Byggherren ber om et beslutningsgrunnlag
- 31. august 2010: *Kostnadsoverslag* på 7,1 MNOK med nærmere forklaringer
- 7. desember 2010: «Ferdig budsjett» på 8,1 MNOK - omtrent 800 prissatte poster
- 23. august 2011: «Nytt prisforslag» på NOK 9 898 591,80 - reviderte poster merket med rødt
 - Fakturert MNOK 4,9

Sakens faktum

FORDELINGER			
	kr	556.632	
Hovedtavle	1	192.114,9	192.115
Underfordeling 1 (2etg.)	1	76.578,2	76.578
Underfordeling 2 (3etg.)	1	76.578,2	76.578
Underfordeling 3 (gar.)	1	99.144,0	99.144
Stigere mellom fordelinger (sterkstrøm)	80	169,3	13.540
Stigere mellom fordelinger (komunikasjon)	80	161,8	12.940
Rør til inntak fra vei	60	94,6	5.678
Rør til underfordeling gar.	100	85,8	8.578
Kabelbro/kanaler i teknisk rom (føringsveier)	1	8.156,8	8.157
Kabel til ventilasjonsanlegg	25	136,8	3.420
Kabel til varmfordeling (varmepumpe)	10	136,8	1.368
Tilkobling 3x150 Al	6	915,5	5.493
Underfordeling for 400V	1	20.640,0	20.640
Ekstra rør fra garasje til underfordelinger (hoved tavle flyttet)	160	94,6	15.140
Forlengelse av stiger ledninger/kabler	102	169,3	17.264

Sakens faktum

- 21. september 2011: «Prisforslag» på NOK 10 963 321,20
 - På dette tidspunkt fakturert for 5,3 MNOK
- 1. mars 2011: Fakturert for MNOK 8,2
- 1. april 2011: Innflytting (fakturert for MNOK 14)
- Oktober 2011: Fakturert for MNOK 19,5

Problemstillingen: Hadde Totaltek gitt Reitan et prisoverslag, jf. bustadoppføringsloven § 41?

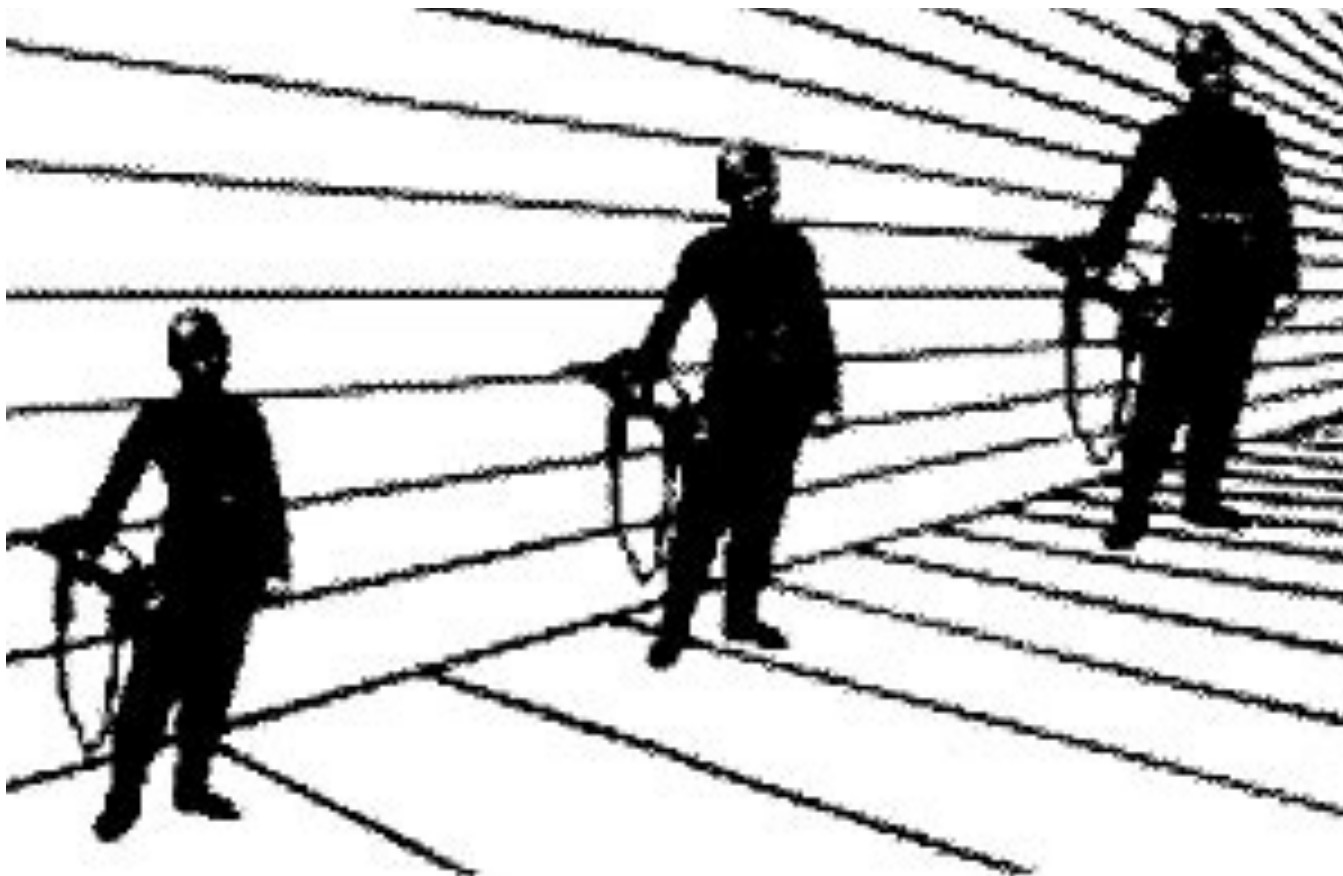
Kapittel V. Forbrukarens yting

- *§ 41. Fastsetjing av vederlaget*
- *Forbrukaren skal betale det vederlaget som er avtalt.*
- *I den mon det ikkje er avtalt kva vederlag entreprenøren har krav på, skal forbrukaren betale eit vederlag som dekkjer nødvendige kostnader og eit rimeleg påslag.*
- *Dersom entreprenøren har gjeve eit prisoverslag, skal vederlaget ikkje overstige den oppgjevne summen vesentleg, og høgst med 15 prosent. Denne føresegna gjeld likevel ikkje dersom det uttrykkeleg er avtalt ei anna grense for vederlaget, og heller ikkje i den mon entreprenøren har krav på tilleggsvederlag etter §§ 42 eller 43.*
- *Det er entreprenøren som må godtgjere ein påstand om at vederlaget er oppgjeve som eit prisoverslag eller som ei ikkje bindande prisopplysning.*
- *(...)*

Historisk bakteppe

- 35 lagmannsrettsdommer om prisoverslag i Norge
- Forbrukerne tapte 21 av de 35
- Nesten alle sakene handlet om *skriftlige* prisopplysninger (prisestimater, prisantydninger, kostnadsestimater, kostnadsoverslag, budsjetter m.m.), gitt av entreprenøren til forbrukeren
- Spørsmål om prisoverslag forsøkt anket til Høyesterett totalt 9 ganger, uten å slippe inn, forut for Reitan-saken.

Prisoverslagsregelen - «den juridiske illusjon»



«Den juridiske illusjon»

Kontraksarbeidet og budsjettforutsetninger

- Rigg, betong og grunnarbeider	NOK	300 000
- Drift, 3 måneder	NOK	105 000
- Grunnarbeider	NOK	1 552 948
- Betongarbeider	NOK	2 070 461
- Konstruktive Stålarbeider (RIB)	NOK	146 370
- Utvendige membraner		
- Utv. VA og EL	NOK	97 000
- Uforutsett, 10 prosent	NOK	427 000
Budsjettsum byggekost av 01.07.2010	NOK	4 698 779
25% mva	NOK	1 174 694
	NOK	5 873 473

«Den juridiske illusjon»

1) Er budsjettet over *prisopplysninger* (om sluttprisen) gitt av entreprenøren?

- Et svært enkelt spørsmål

2) Er budsjettet over et *prisoverslag*?

- Ble (tidligere) oppfattet som et komplisert (avtalerettslig) spørsmål

Spørsmål 1 og 2 er egentlig omtrent samme spørsmål. Et prisoverslag er ikke noe *mer* enn en *omtrentlig prisopplysning* (om sluttprisen)

Den juridiske illusjon

- I den svenske forbrukertjenstloven benevner man prisoverslag for «omtrentlig prisopplysning»: «*Har näringsidkaren lämnat en ungefärlig prisuppgift...*»
- Forbrukerlovgevingen i Norge er et resultat av felles nordisk samarbeid, og reglene er ment å være sammenfallende.
- 2 lagmannsrettsdommer om prisoverslag i Sverige. I begge sakene påsto forbrukerne at de hadde fått *muntlige* prisopplysninger

Den juridiske illusjons' «formel»

Illusjonens «formel»:

Prisoverslag = Prisopplysning + X

X = Dispositivt utsagn (løfte eller tilbud) fra entreprenøren (som viser at han er villig til å «binde seg til et prisoverslag»)

Eksempler fra tidligere rettspraksis

LB-2012-13783:

«At Jarle Grøndal ikkje ynskte å gje noko bindande prisoverslag, er i seg sjølv ikkje avgjerande for vurderinga av om partane faktisk har avtalt at arbeidet skal utførast innan ramma av eit prisoverslag. Kva som er avtalt mellom partane må avgjerast ut frå ei totalvurdering av utsegner og handlemåte fra begge partar.

LG-2010-183028:

«Det er ikke noe som tyder på at partene har oppfattet det slik at de hadde bundet seg til en fast pris eller en ytre kostnadsramme»

LG-2001-2301:

«At han likevel ikke sørger for å sikre seg dokumentasjon for en eventuell forutgående enighet om bindende prisbegrensninger, kan etter lagmannsrettens vurdering mest sannsynlig tilskrives at noen slik enighet ikke var etablert»

Lagmannsrettens dom i Reitan-saken

- I de vanlige tilfeller gis prisoverslag før arbeidene starter, og i forbindelse med selve avtaleinngåelsen. Lagmannsretten kan imidlertid ikke se at det er noe i veien for at man underveis i avtaleforholdet endrer avtalen til å innebære et prisoverslag som er bindende etter § 41, på samme måte som man kan avtale å gå fra regningsarbeid til en fast pris underveis.
- Etter lagmannsrettens syn er det gode grunner til å anse budsjettet i e-postforsendelsen 31. august 2010 som et prisoverslag. Det inneholdt runde summer og relativt grove anslag innenfor ti poster, med en summering øverst.
- Flere forhold trekker imidlertid i retning av at det ikke var ment som, eller ble oppfattet som, et prisoverslag fra noen av partene. For det første ble det gitt på et tidspunkt der ikke en gang konsepthåndboken - som skulle være styringsverktøyet for prosjektet - var gitt ut av interiørarkitekten. For det andre var det i bilaget gitt uttrykk for stor usikkerhet om en rekke av postene. Det vesentligste for lagmannsretten er imidlertid at partene ikke forholdt seg til budsjettet som et prisoverslag i tiden fremover.

Ankende parts hovedanførsel for Høyesterett

- Et prisoverslag er ikke noe som må *avtales* mellom to parter. Det er en prisopplysning som gis (ensidig) fra entreprenøren til forbrukeren.
- Prisopplysninger om sluttprisen for et stykke arbeid vil nesten alltid være prisoverslag.
- Ordlyden: *Dersom entreprenøren har gjeve eit prisoverslag,...*
 - Kan ikke være en avtale
 - Men: Ordlyden åpner for at et prisoverslag kan være et omtrentlig pristilbud/løfte
- Forarbeidene til loven *utelukker* at prisoverslaget må gis som et tilbud eller løfte for at det skal være forpliktende for entreprenøren

Ankende parts hovedanførsel for Høyesterett

- Forarbeidene: NOU 1979:4 (side 37-38):

«Om det ikke er mulig for forbrukeren å få et bindende pristilbud, er det ikke uvanlig at han på forhånd kan få et prisoverslag fra oppdragstakeren. Hensikten med prisoverslaget er å gi en pekepinn om den økonomiske innsats forbrukeren må regne med for et visst arbeid.»

«Dersom prisoverslaget skal ha selvstendig verdi, må det til en viss grad binde oppdragstakeren med hensyn til den endelige pris.

NOU 1992:9 side 91:

«Det er viktig at entreprenøren ikkje set overslaget for lågt, til dømes for å få oppdraget.»

Ankende parts hovedanførsel for Høyesterett

Betydningen av sontringen mellom *avtale* og *opplysning*:

- Hvis prisoverslag må avtales:
 - Entreprenøren må ha *ment* å binde vederlaget
 - Forbrukeren må ha hatt rimelig grunn til å tro *at entreprenøren bandt seg*
 - Svært vanskelig tolkingsoppgave
 - Skal mye til før prisoverslag er gitt

- Hvis et prisoverslag bare er en prisopplysning om hva et stykke arbeid skal koste:
 - Tolkingsoppgave: Gir opplysningen en pekepinn (en berettiget forventning) om hva arbeidet vil koste?
 - Enkel tolkingsoppgave
 - Enkelt å bevise om man har fått en skriftlig prisopplysning
 - Skal lite til for at prisoverslag er gitt

Høyesteretts dom

(58) «Når formålet med lovbestemmelsen om prisoverslag sees i sammenheng med de mer overordnede hensynene bak reglene om forbrukervern og den ofte begrensede veiledning selve prisopplysningen gir for om den er et prisoverslag, bør løsningen være at prisopplysninger som entreprenøren gir forbrukeren, og som ikke er å anse som en fast pris, som en klar hovedregel anses som et prisoverslag».

(...)

(59) «Uttalelsen om at det må kreves et sterkt bevis for å kunne legge til grunn at en prisopplysning i en kontraktssituasjon bare er en ikke bindende prisopplysning, gir uttrykk for at forbrukeren normalt må kunne oppfatte et prisestimat som en opplysning han kan innrette seg etter, altså som et prisoverslag i lovens forstand. Ved å kreve sterkt bevis for at en prisopplysning ikke skal være et prisoverslag, understrekes at ikke bindende prisopplysninger vil ha et klart unntakspreg. Dette bidrar også til å oppnå klare og enkle regler.»

Høyesteretts dom

(61) «... Sammenholdt med tilfellene hvor entreprenøren tar forbehold er det etter mitt syn grunnlag for et alminnelig synspunkt om at en prisopplysning bare er å anse som ikke bindende i tilfeller hvor forbrukeren ikke med rimelighet kan basere forventninger om hva et arbeid vil koste på opplysningen».

Hvorfor har prisoverslagsregelen blitt misforstått så lenge?

- 1) Den juridiske ryggmargsrefleks: Prisen er da noe man *avtaler*
- 2) Plasseringen i lovens § 41
- 3) Ordet «prisoverslag»
- 4) Rettsvirkningen/vederlagsbegrensningen
- 5) Misvisende tolkingsmomenter i forarbeidene (se dommens premiss 58, siste setning)

Høyesterett om adgangen til å ta forbehold

(57) «Kan entreprenøren ikke gi et realistisk overslag, bør han enten avstå fra å gi et prisoverslag eller ta forbehold om at «overslaget er ekstra usikkert». Et slikt forbehold vil gjerne synliggjøre for forbrukeren at han ikke kan innrette seg etter prisopplysningen».

(60) «Forarbeidene inneholder også opplysninger om hva som mer konkret kjennetegner en ikke bindende prisopplysning. Foruten det jeg har nevnt om tilfeller hvor entreprenøren tar forbehold om at «overslaget er ekstra usikkert», viser jeg til proposisjonen til bustadoppføringslova».

(69) «I en slik situasjon måtte Totaltek, ut fra den generelle forståelsen av bestemmelsen i bustadoppføringslova § 41 tredje ledd som jeg har redegjort for, ha tatt forbehold om at prisopplysningen ikke skulle ha bindende virkning, for at den ikke skal anses å være et prisoverslag. Det har Totaltek ikke gjort».

Høyesterett om adgangen til å ta forbehold

- Dommen gjør det klart at entreprenøren *kan* ta forbehold
- Men dommen svarer ikke på hva som skal til
- Kan entreprenørene komme rundt prisoverslagsregelen ved å henge på et standard forbehold på alle sine prisopplysninger?
- Eller er «forbeholdsunntaket» bare ment å gjelde i helt spesielle unntakstilfeller?

Er dette et prisoverslag?

Ekstra usikkert estimat/budsjett (ikke et prisoverslag jf. buofl. § 41, tredje ledd):

- Rigg, betong og grunnarbeider	NOK	300 000
- Drift, 3 måneder	NOK	105 000
- Grunnarbeider	NOK	1 552 948
- Betongarbeider	NOK	2 070 461
- Konstruktive Stålarbeider (RIB)	NOK	146 370
- Utvendige membraner		
- Utv. VA og EL	NOK	97 000
- Uforutsett, 10 prosent	NOK	427 000
Budsjettsum byggekost av 01.07.2010	NOK	4 698 779
25% mva	NOK	1 174 694
	NOK	5 873 473

Høyesterett om forbehold

- Prisoverslagsregelen kan ikke fravikes ved *gjensidig avtale* til forbrukerens ugunst. Kan da heller ikke fravikes ved *ensidige forbehold*.
- Hvis prisoverslag først er gitt, må en høyere vederlagsbegrensning enn 15% *uttrykkelig avtales*, jf. buofl. § 41, tredje ledd, andre punktum.
- «*Jeg vet ikke*» er et utmerket svar hvis arbeidsomfanget er ekstra usikkert.

Høyesterett om forbehold

- Dersom «*jeg vet ikke*» ikke er godt nok, er det formodentlig fordi forbrukeren trenger en pekepinn om hva arbeidet vil koste sånn omtrent (altså et prisoverslag)
- Kan man gi forbrukeren en pekepinn om hva prisen omtrent vil bli, men ta et ensidig forbehold om at forbrukeren likevel ikke må få noen forventninger?
- Forbeholdet må være så klart, og prisopplysningen som gis må være så vag, at uttalelsen samlet sett ikke kan skape noen berettiget forventning om sluttpris hos forbrukeren.
- Det tryggeste for entreprenøren er å avtale uttrykkelig at 15 % grensen ikke gjelder