Få styr på dine aftaler

Af advokat Stig Nielsen,
MachenhauerNielsen
Advokater

Dørene i dit hus er ved at have nogle år på bagen, og du overvejer derfor at lave en aftale med en håndværker, som skal udskifte dem. Håndværkeren giver dig et tilbud på opgaven, og du accepterer. Herefter er I begge forpligtede til at overholde aftalen.

Men hvornår er en aftale egentlig bindende? Læs med her, og blive klogere på, hvordan du forholder dig til aftaler.

Svært at bevise

Aftaleloven handler om, hvordan aftaler bliver indgået, om de er urimelige, og om de skal ændres. Det er vigtigt at understrege, at en aftale altid er gyldig, uanset om den er skriftlig eller mundtlig. Ifølge aftaleloven er en mundtlig aftale bindende, og der står ikke noget i loven om, at det er et krav, at aftalen skal være skriftlig. Problemet med mundtlige aftaler er imidlertid bevisbyrden, for hvis ikke aftalen er skriftlig, kan det i en retssag være vanskeligt at bevise, hvad aftalen omfatter. Vigtige aftaler som dyre håndværkerydelser eller køb af bil bør man altid få på skrift, og her er det vigtigste ikke, om aftalen står i en sms eller i en kontrakt - men pris og ydelse skal altid stå i teksten.

Skriv detaljerne ned

Generelt vil jeg anbefale, at jo større og mere omfattende aftalen er, og jo flere penge, der er i spil, jo flere detaljer bør man skrive ned. Hvis ikke du har fået det hele på skrift, kan du bevise aftalen ved hjælp af vidneforklaringer og den ageren, som personen, der har misligholdt aftalen, udviser. Men det altid meget sværere end at få aftalen tydeligt på skrift. Der er også noget forebyggende i, at jo mere detaljeret aftalen er skrevet ned, jo større er chancen for, at alle involverede parter overholder den.

Ugyldige aftaler

I aftaleloven står en række bestemmelser om, hvornår en aftale kan være ugyldig. Det kan den for eksempel, hvis en pris i et tilbud meget tydeligt er et fejlskrift, fordi der mangler et nul eller et komma. Prisen er dermed ikke bindende, fordi den, der har modtaget tilbuddet, burde vide, at den opgivne pris ikke er den rigtige. En aftale er naturligvis heller ikke gyldig, hvis man er blevet presset eller truet til at indgå den.

Ifølge aftalelovens § 36, som jurister kalder »generalklausulen«, er en aftale heller ikke gyldig, hvis den er 'urimeligt tyngende'. Så kan den part, der føler sig urimeligt forpligtet, benytte klausulen. Det kan for eksempel handle om en kontrakt, der er baseret på en række vilkår, som betyder, at vedkommende er bundet til den for en urimeligt lang periode. Klausulen kan bruges i alle aftaler, som er urimeligt tyngende - dog skal de høre til i den grelle ende af skalaen.

Fru Jensens gamle bil

Hvis vilkårene for en aftale afviger voldsomt fra de gængse vilkår på området, kan man altså bringe generalklausulen i spil. Lad os sige, at brugtvognsforhandleren får gamle fru Jensen til at skrive under på, at hun kan få 25.000 kroner for hendes syv år gamle bil. Senere får hun oplyst af sin søns bekendte, som også er autoforhandler, at bilen faktisk er 75.000 kroner værd. På den måde vil aftalen afvige en hel del fra de gængse priser for biler med samme stand og årgang.

Udløser ofte konflikter

Jeg oplever ofte, at hvis en aftale bliver ændret, og ændringen ikke bliver skrevet ned, så kommer der tit konflikter ud af det. Et tænkt eksempel: Du hyrer en anlægsgartner, som skal anlægge stenbede i din have. Han udfærdiger et tilbud, som du siger ja til, og han går i gang med arbejdet. Undervejs finder du ud af, at du gerne vil have etableret nogle flere bede. Det skal du og anlægsgartnere sørge for at lave en skriftlig aftale om, så du ikke får en grim økonomisk overraskelse, når opgaven er udført.

Pas på fristen for accept

Aftaleloven omfatter også regler for acceptfrister, så hvis en håndværker for eksempel ikke selv sætter en acceptfrist for en kunde, er det aftaleloven, der gælder. Hvis håndværkeren har tilbudt at udskifte yderdørene i dit hus for 10.000 kroner, gælder tilbuddet først, når du har sagt ja til det. Omvendt er håndværkeren selv bundet af tilbuddet indtil acceptfristen, som han selv kan sætte. Hvis håndværkeren ønsker, at du enten accepterer eller afviser hans tilbud inden d. 15. februar, skal han udskifte yderdørene i dit hus for 10.000 kroner, hvis du takker ja til hans tilbud inden den dato. Det gælder om at acceptere et skriftligt tilbud skriftligt. Hvis ikke man som køber har accepteret det skriftligt, kan der opstå tvivl om, hvorvidt tilbuddet er accepteret, eller om arbejdet er lavet på regning (timer). Husk altid at få eventuelle ændringer med.

Brud på aftalen

Det hænder desværre, at man har indgået en bindende aftale med én, som alligevel springer fra aftalen - eller måske vil du selv springe fra aftalen. Det er forbundet med erstatningsansvar at bryde en aftale, så derfor vil jeg anbefale, at man kontakter en advokat hurtigst muligt, som kan rådgive om, hvorvidt betingelserne er til stede for at man kan fastholde aftalen, eller om man kan komme ud af den.

Tak, fordi du læste med. Som altid er læserne velkomne til at indsende spørgsmål om jura, som vi vil tage op i vores klumme.

FAKTA

De mest almindelige regler for aftaler i aftaleloven:

- En aftale er bindende, så snart den er indgået af begge parter.
- En aftale altid er gyldig, uanset om den er skriftlig eller mundtlig.
- Der findes en række regler for ugyldighed i aftaleloven.

Spørg Ret § Rimeligt

Ret § Rimeligt skrives i samarbejde med MachenhauerNielsen Advokater. Den skrives med udgangspunkt i spørgsmål fra læserne, sager fra advokaternes praksis og aktuelle juridiske forhold. Har du spørgsmål til advokaterne eller emner, du kunne tænke dig at få belyst, kan du skrive til dem på mail@machenhauernielsen.dk.



Stig Nielsen

machenhauernielsen
advokater - til at tale med



Hvis man f.eks. aftaler et anlægsarbejde med en anlægsgartner og undervejs finder på at ændre eller udvide opgaven, er det vigtigt at ændre den skriftlige aftale om arbejdets udførelse, råder advokaten. Arkivfoto: Jørgen C. Jørgensen