

UNDVIK RISKER I AVTAL

En vanlig uppgift för en affärsadvokat är att hjälpa klienten bedöma de risker som ett avtal innebär. Typiskt sett innefattar arbetsuppgiften att läsa avtalet mot en legal kontext och därefter meddela klienten de legala risker som avtalet är behäftat med. Ofta skiljer man mellan kommersiella och legala frågor. En typisk kommersiell frågeställning är exempelvis priset på en fastighet eller förvaltningstjänst och en legal frågeställning kan vara att för köparens räkning konstatera att säljaren har rätt att sälja fastigheten.

Professionella fastighetsaktörer ägnar ofta stor möda åt att undersöka exempelvis en fastighet som ska köpas eller försöka hitta den bästa byggtrentenören. Lika stora ansträngningar görs därefter, ofta av båda parter, att försöka upprätta avtal som ska spegla parternas gemensamma avsikt med affären. Inte sällan knådar parterna avtalen och texterna läses av ekonomer, jurister, ingenjörer och andra berörda innan avtal slutligen sluts. Trots ansträngningarna uppstår i affärsrelationer ofta frågor som avtalet inte ger något definitivt svar på. Detta leder ibland till att frågan måste avgöras av en domstol eller lösas av parterna genom en frivillig uppgörelse genom vilken båda parter delvis får göra avkall på sina intressen.

Det är viktigt att ha insikt om att det kan uppkomma frågor som kunde förväntas i en avtalsrelation men som avtalet ändå inte reglerar. Ett exempel kan vara en mervärdesskattfråga vid en entreprenad, ansvaret för sanering av en miljöskada vid en fastighetstransaktion eller den omständigheten att ett badrum kan vara fuktskadat. Därutöver finns frågor som parterna inte ens i sin vildaste fantasi kunde föreställa sig, exempelvis att en vulkan skulle ha utbrott vilket omöjliggör flygtrafik som i sin tur orsakar en försening av en varuleverans. Det finns dock legala möjligheter att hantera den här typen av kända och okända risker i avtal och därmed allokera risken.

Ett exempel på hantering av kända och okända risker uppstår i kommersiella fastighetsavtal. Säljaren vill ofta endast garantera vissa förhållanden och i övrigt helt friskriva sig från ansvar. Typiskt sett uppstår då en intressekonflikt, eftersom köparen ofta vill ha mer garantier än så och kräver att säljaren lämnar mer omfattande ut-

fästelser som mer liknar den reglering som återfinns i jordabalken gällande fel och brister i fastigheten.

Ett annat sätt att fördela potentiella framtida risker är att införa en så kallad omförhandlingsklausul i avtalet, som innebär att en part ska ha rätt att påkalla omförhandling av avtalet om avtalet blir oskäligt betungande. En sådan klausul kan man utforma på ett antal olika sätt, men kärnan är att parterna från början är överens om att det under en avtalsrelation kommer att inträffa händelser som ingen av parterna förutsett och man då kommer överens om att avtalet behöver omförhandlas. Ett exempel på när en omförhandlingsklausul kan komma att göra nytta är när en stat inför en ny typ av skatt som helt förändrar de kommersiella förutsättningarna för ett avtal vilket parterna inte kunnat förutse vid avtalets ingående.

Slutligen finns risker som kan komma att inträffa men som är mycket osannolika, ett exempel kan vara en jordbävning med efterföljande tsunami. För denna typ av händelse används ofta vad som kallas en force majeure-klausul. Till den kategorin av händelser hänförs naturkatastrofer av viss magnitud, men i vissa avtal ibland även strejker, terrorism och andra mer vardagliga händelser som stormar och trafikstockningar.

När man funderar över hur ett avtal ska utformas är det viktigt att ha med sig att eventuella meningsskiljaktigheter ofta rör sådant som ingen av parterna förutsett och frågor avtalet inte uttryckligen berör. Därför är det viktigt att noggrant granska avtalstexten, men kanske väl så viktigt att kunna identifiera i vilka delar avtalet inte reglerar risker som man som avtalslutande part kan utsättas för. ■



ANDERS HULEGÄRDH