Johan Lindberg // AG Advokat

BILD: AG ADVOKAT

JOHAN LINDBERG

Ålder: 53 år.

Familj: Mia och bonusbarn.

Bor: Söderort, Stockholm.

Titel: Partner, advokat.

På AG sedan: 1 januari 2015.

Tidigare arbetsgivare: Lindahl, RBS, Kilpatrick, Linklaters, Svea hovrätt.

Fritidsintressen: Skidåkning, innebandy, vara i naturen och plocka svamp.

Avtalsförhandlingar och corona

■ Coronapandemin har satt världen i ett nytt läge – hur påverkar den avtalsförhandlingar? AG Advokats Johan Lindberg reder ut.

Sedan vi först drabbades av coronaviruset (Covid-19) har en gradvis anpassning skett av våra privata och professionella beteendemönster. Många arbetar hemifrån och fysiska möten har i stor utsträckning ersatts av videomöten, ibland även av gammaldags telco.

I DEN JURIDISKA RÅDGIVNINGEN mot fastighetsmarknaden har vi sett hög intensitet inom områden som bland annat avser tillfälliga lättnader för hyresgäster och statligt stöd samt frågor om inverkan av corona som hinder (force majeure) för avtalsenliga prestationer. Transaktionsmarknaden har gått lite kräftgång, med avvaktande beteenden, ibland strategiskt motiverade, ibland på grund av bristande finansiering. Det är inte orimligt att tänka sig att läget har accelererat en utveckling mot distansarbete och alternativa mötesformer – med ändrade lokalförsörjningsbehov – som kommer att bestå även efter coronapandemin.

»Videomötet är ett begränsat medium och ger inte möjlighet att fånga ”stämningen i rummet” så som ett fysiskt möte gör.«

VID ETT SÅDANT KONJUNKTURLÄGE lägger de flesta mer vikt vid att läsa och tolka avtalstexter än i högkonjunktur, både avtal under förhandling och redan ingångna avtal.

Resultatet av avtalsförhandlingar styrs som bekant inte bara av kommersiella och juridiska överväganden, utan även av omvärldsfaktorer, kulturfrågor, personliga kontakter, psykologi, uthållighet, tilltal, personlig prestige etcetera. Många svårgripbara faktorer som man möjligen kan fånga genom uppmärksamhet, lyhördhet och erfarenhet i kontakterna mellan parter och ombud.

VI KOMMUNICERAR PÅ så många olika sätt. Utöver ren text – i form av ändringsmarkerade avtalsutkast, mail, sms (!) och annan korrespondens – har vi det verbala uttrycket (hur saker sägs) och kroppsspråk; vilka som representerar part vid möten och som tar ordet i olika lägen, storleken på team, hur man sitter etcetera. Allt detta skapar en stämning i rummet som påverkar förhandlingsklimatet och även förhandlingens resultat. Det som sker före avtalets tecknande utgör också så kallade tolkningsdata som kan komma att påverka avtalets senare tolkning och tillämpning.

I SVENSK RÄTTSTRADITION har vi länge utgått från en ändamålsinriktad och systematisk avtals-tolkning, med tillämpning av tvingande och/eller utfyllande (dispositiva) lagbestämmelser och allmänna rättsprinciper. Muntliga avtal (inklusive avtal genom parternas handlande, så kallat ”konkludent handlande”) gäller, om det inte finns särskilda lagkrav på avtalets form. Vi har också så kallad fri bevisprövning, vilket innebär att samtliga omständigheter kan åberopas till grund för påstående om avtalets tolkning. Detta har traditionellt inneburit relativt korta och koncisa avtal. Under de senaste årens inflytande av internationellt präglade affärer och anglosaxisk rättstradition – där avtalen är längre och mer inriktade på att beskriva allt konkret (kasuistiskt) samt begränsa tolkningen inom ramen för det skriftliga avtalet (”the four corners of the contract”) har dock även svenska avtal blivit betydligt mer utförliga.

I en god avtalsprocess har parternas drivkrafter för affären identifierats i dialog och kan skapa hävstång i förhandlingen genom ömsesidiga mervärden – i ett konstruktivt givande och tagande – till undvikande av rena nollsummespel. I mer komplexa avtalsrelationer som varar under lång tid, som till exempel vid projektöverlåtelser, partneringavtal vid entreprenader eller mer omfattande hyresavtal, blir det också viktigt att beskriva parternas bakomliggande syften med affären. Men även mellan erfarna parter och skickliga affärsjurister kommer ändrade förhållanden kunna uppstå, som inte har kunnat förutses vid avtalets tecknande. Förhandlade avtal blir också till sin natur kompromisslösningar.

Ofta kan sådana förhållanden (imperfektioner i avtal) överbryggas i efterkommande diskussioner mellan parterna genom den relation och det förtroende parterna har byggt upp under förhandlingarna. Men kan vi skapa ett sådant läge utan att fysiskt träffas?

RENT JURIDISKT-TEKNISKT kan vi advokater hjälpa till med metoder/lösningar som kan hantera avtalsförhandlingar på distans. Bortsett från rent tekniska lösningar, som mer avancerade videomöten och metoder för digital signering, är dock frågan hur vi ska kunna kompensera för avsaknad av det fysiska mötet? Lösningen bör inte inriktas på längre och mer detaljerade avtal.

DET ÄR FÖRMODLIGEN av godo att många trötta sittningar med kaffe och kaka samt transport till och från möteslokalen kan ersättas av mer effektiva videomöten. Mänskligt verkar vi dock ha ett behov av att vid någon tidpunkt träffas fysiskt med parter och ombud. Videomötet är ett begränsat medium och ger inte möjlighet att fånga ”stämningen i rummet” så som ett fysiskt möte gör. Vi har en bit kvar för att känna vilja och trygghet i att sätta de sista detaljerna i ett avtal och att skapa förtroende mellan parterna – utan att få träffa människor av kött och blod.

AG ADVOKAT

AG Advokat är en affärsjuridisk byrå med spetskompetens inom fastighet och entreprenad – Sveriges största nischbyrå. Med över 60 jurister erbjuder man djupgående branschkunskap och lämnar rådgivning med fokus på affärsmässiga lösningar. AG Advokat gör det svåra enkelt. Oavsett om det avser fastigheter eller bygg – tidiga skeden, projekt, byggande, hyra, transaktion eller finansiering – är AG Advokat en självklar samarbetspartner.