

商品房营销全流程法律风险识别与防范

【培训对象】

董事长、总经理、分管副总经理、营销总、财务总、相关模块负责人、公司法务及律师。

【培训价值】

解析原理、明确方法、突破重点、学以致用。

【课程大纲】

以营销总视角全流程管控房屋销售过程中常见风险，重点环节布防+风控体系搭建；由事后救火到事前预防战略转变，由术入道，防患于未然。

内容涵盖商品房预售过程中广告宣传、签约认筹、房屋交付及物业管理等关键环节全流程法律风险识别与防范。

- 1、广告宣传与售楼广告常见法律风险管理；
- 2、认购意向书性质认定及风险管控；
- 3、商品房买卖合同补充协议的关键条款设计；
- 4、商品房交付条件与交付标准；
- 5、房屋面积差的处理；
- 6、房屋质量责任的三个层次；
- 7、设计变更处理与应对策略；
- 8、贷款担保纠纷应对策略，贷款不能是否属于情势变更；
- 9、格式条款司法认定与应对策略；
- 10、交付通知的法律意义与风险管理。

【经典案例】

案例一、杭州 XX项目 300 业主群诉案——以道驭术、禅剑合一。

道、术、势多元思维破解棘手群诉，打造集事前预防、事中控制、事后补救之立体式企业法律风控体系。为之于未有，治之于未乱，打造企业法律风控之最高境界：
防患于未然！

案例二、西安王某诉 XX 开发商预售合同纠纷案——拨乱反正、以正视听。

厘清法律关系，明确权利义务；区分交付条件与交付标准的法律意义及其重要性。

案例三、沈阳 XX 项目开盘销售抽奖“法拉利三年使用权”行政处罚案——结果导向、法无定法。

解构商品房预售过程中，合规与效益冲突情形下如何处理与抉择。

案例四、上海 XX 公司行政处罚案——法网恢恢、防不胜防。

广告文案的严谨性与合规性。

案例五、上海“王宗南受贿案”留下的启示 --构建新型政商关系

关系户低价购买房屋的法律风险及防范。

案例六、李某诉 XX 开发商商品房买卖合同纠纷案 --诚信缺失、契约制衡

客户以未收到收楼通知为由要求开发商承担迟延交房的违约责任，如何避免客户恶意诉讼？

案例七、常州 XX 开发商房屋被查封纠纷案 --立法漏洞、防不胜防

商品房预抵押的法律性质？预查封法律性质？在客户断供的情况下银行是否享有优先权受偿权？

案例八、长沙 XX 开发商客户群诉案 --媒体越位、据理力争

如何化解客户群诉？如何应对媒体危机处理？

案例九、温州 XX 行政监督管理局行政处罚案 --达摩克利斯之剑

如何应对行政处罚？格式条款的性质与认定。

案例十、上海 XX 开发商商品房预售纠纷案 --弱者争对错，强者重结果

商品房认购书的性质认定的法律意义与风险防范。

案例十一、重庆 XX 小区公用设施侵权纠纷案 --溯本清源、还原真相

小区围墙栅栏质量标准及侵权责任认定。

结束语：

上士闻道，勤而为之；中士闻道，若存若亡；下士闻道，大笑之，不笑不足以为道。

----- 老子