

# 2023年二手车总结报告(优秀8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 二手车总结报告篇一

### 一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

### 二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读\_\_大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《\_\_电业》发表文章。

### 三、认真做好本职工作，提升工作能力

#### (一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《\_\_司监控中心后期建设思路\_\_x营销监控中心运行管理制度》、《\_\_公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

#### (二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《\_\_电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《\_\_公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

## 二手车总结报告篇二

20xx年10月31日

我们这次实习主要目的是为了了解二手车市场，熟练运用二手车评估方法，通过对实习地点的市场行情调查总结二手市场的行情，提高个人职业道德素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的。通过实习了解影响二手车市场的销售情况，另外更重要的是增强自身的社会交际能力，还有团队协作精神，锻炼自己的胆量，不放弃的精神。掌握专业知识的同时，不忘锻炼自己，争取学到在职场应聘以及面对社会的经验。

2、掌握与商家交流的能力，以及各种攀谈技巧；

3、完成二手车市场调查报告，包括二手车发展历程和现状，市场需求分析，市场营销分析，库存，二手车的发展前景。

告别了开学前几周的汽车销售实习，迎来了现今为期一个月的二手车实习。怎么说，汽车专业的同学实习项目也只能和汽车相关的。但是和现在的二手车实习不同的是，本次实习是和人际关系打交道的，也就是说，要学会用自己的专业知识和商家打交道。实习的目的也就是通过与商家交谈得到自己想要的信息。这次实习时间不长，在认真融入销售这个集体中的时间也过的很快。下面是这次实习的总结及心得体会。

这次的二手车实习定在了柳州市天诚汽车3s公司，是一个二手车经营公司。和上一次的汽车销售实习一样，都是汽车销售实习，但是一个是新车，一个是二手车，成新度不一样而已。其实性质是一样的，唯一的目的是把汽车销售出去。但是其中还是存在区别的，比如，二手车要能评估车辆，要会看各种车型年份，品牌，日期，排量等等，各种与车有关的信息，还要能够做市场调查。因为我以前做过二手车职业资格证的培训，当时的实践课就是在这里学习的，所以这里

还是挺熟悉的。旁边是天诚二手车市场，里面有一千多辆二手车。我们到了后就分组，分了5个组。然后店里的员工开早会，我们在旁边看了一下，形式和以前在4s店一样，不缺乏正式，各个员工都精神饱满汇报和总结工作。接着覃经理和卢经理带着我们上到二楼会议室动员大会。首先就是各个同学的自我介绍，因为都是同学，所以大家都是简单的自我介绍了一下，让经理们认识一下，但是结果却差强人意，经理只记住我们几十个人中的一个，这只能说明我们这些同学还是只是一个学生，不认真，不够成熟，太随意，这在职场中是大忌，一个人如果不能很好的介绍自己让别人记住自己，那么很失望的告诉你，这个人是个失败的应聘者。企业不需要这样的员工，职场需要的`是胆识和成熟。实习开始阶段我们因为自我介绍的问题，给经理们一个很不好的印象，当时我是觉得很尴尬的，大家都是大学生，还是一个本科生。但是给人的感觉真的连一个大专生都不如，至少礼貌上不够，至少经验上不够，至少面对社会的阅历不够，至少连个自我介绍都不能很好的展现给别人，我不懂这是不是大学生的通病，或者自以为是的自我感觉良好，但是自我介绍时，我是很认真的想好怎么说才上去讲的，不慌张，不夸张，表情淡定不吞吞吐吐。至少要尊重别人，更要尊重自己，连自己都不能很好的展现给别人，那么出去应聘的话，只能是碰壁。再有一个就是自我介绍的时候，有些同学居然在下面笑，而且还讲话，这是对在台上自我介绍的同学和经理们的不尊重，更是给自己学校的名誉抹灰。都是成年人了，没有成年人应该有的稳重与谦逊。当实习任务下来后，就是确定我们的二手车市场调查报告的目录，我们以前没做过报告，不了解形式。经理让我们先上网看看报告的形式，然后以组的形式拟定一份报告的目录，由组长向经理讲解。听起来简单，但是我们开始做的时候上网查资料都查了半天。午饭后我们确定了报告的目录，然后就是分配任务，各个成员都有任务，有调查数据的，有上网查资料的，有统计数据撰写表格的，有做ppt的，因为这个报告最后是需要一个代表用ppt的形式向经理和大家讲解的。我个人觉得这个实习项目是非常好的，因为这能让我们接触没接触过的东西，我们是真的以前没做

过汽车相关的企业报告，在形式和格式上都不知道怎么弄。但是经过这次实习，至少我们心里能有个思路，在条件允许的情况下能做得出来了。

接下来讲一下实习期间遇到的问题，由于是二手车市场调查报告，既然是市场调查，那么肯定接触市场，接触数据，而且数据是一个调查报告最重要的，也是这个调查报告最能说服人的地方，俗话说，用数据说话，没数据什么都是虚的。那么问题就来了，在调查数据的时候（但是我们组长分去调查数据的一员），我们无从下手。商家的不配合是一点，组员的不积极也是一点。经理询问我们调查进度时，我们也是如实和经理说了，这是我们调查遇到的问题，但是还没有找到解决的办法，经理说让我们自己琢磨琢磨，当我们以一个顾客的身份去找商家时，要如何做。我们以一个实习生的身份去找商家要数据时要如何说服商家给我们想要的信息，如何让商家信任我们，肯跟我们聊。我觉得很困难，因为我觉得这之间是需要一个利益链的，商家是以利益至上，为什么，因为他们也要做生意，比如我是顾客，我肯定能和商家聊起来，但是我们只是实习生，商家可能不会花时间和我们一一讲解这个市场，这个车的价钱的。我们人多，又不能以一个顾客的身份去问，因为谁都能看得出来，我们不是来买车的。那怎么办，这就是我们无法调查到数据的问题。我们有思路，但是遇到问题不能很好的想到解决办法。最后还因为这个问题，我们放弃了这次调查任务，没有失望，没有什么其他的心思，有的只是自责，怪自己能力不足，怪自己不能坚持。身为一个准毕业大学生，对于这样难得的实习机会，正是需要学习这样的社会经验的时候，我们却放弃了，因为遇到困难。

但是这次实习，尽管我们没有能够完成实习任务，但是我们还是学到很多东西的。实践就是把我们在学校所学的理论知识，运动到客观现实中去，使自己所学的理论知识有用武之地，只学习不参加时间那么就是等于零。另一方面，实践是我们为自己以后找工作打基础。通过这次实习，我学到了很

多，因为环境不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然不一样。从实践中学习，从学习中实践，中国的发展往往带来经济的日益变化，在社会上拥有了越来越多机会的同时，也有了更多的挑战。说句不好听的话，我们现在学习的知识，在职场社会上可能别人几年前甚至十年前就已经不用了，现在是高速经济科技的社会，很多知识都是我们在学校学不到的。比如人与人的交流，和我们大学生现在在学校的彼此师生之间的交流不一样，社会上的人与人的交流存在利益关系，这是现实的社会，人与人之间是很复杂的。我们不能带着那么天真的思想和不成熟的心态去面对社会，当然有些人认为水到渠成，船到桥头自然直，水来土掩，这样的心态，是不能立足社会的，我们要有所准备，要能够学会应对这个社会。名言不是说明吗，机会是留给有准备的人的，没有准备好，凭什么去获取机会。然而这次实习中，我们也深深体会到了团队的重要性，就像覃经理说的，社会是很残酷的，一个团队如果不和谐不积极，那么这个团队面临的的就是淘汰，的确很现实，但这就是事实。在遇到问题时要及时的向上级提出，要听取别人的意见，时刻保持一颗谦逊的心。这次实习中我们最大的缺陷就是不能很好的应对问题，在面临问题是逃避。问题决解不了，我们就放弃，其实那个问题，或许会有更好的解决办法，但是我们没有想到。但是放弃就是不对的，在社会中，放弃就等于被淘汰。我们需要好好的反省这一点，也时刻提醒自己应该如何改正。这次实习有学到好的，也有展现出自己的不足，至少是能发现自身问题，懂得什么不该放弃。

## 二手车总结报告篇三

乙方(买车方)：身份证号：

一、甲方将号：

车架号：牌车，车牌照为：，使用性质：卖给乙方。协定价格为人民币(大写)乙方一次性将全款付清给甲方。

## 二、甲方保证：

该车辆手续齐全，在此之前该车辆是甲方的独有财产，该车没有任何抵押、违章违法记录，享有该车辆的所有权和处置权。所出示及提供的该车辆的一切证件、证明及相关信息必须真实有效合法，否则乙方有权向甲方所要购买该车辆的全额款数，并负责赔偿乙方因此所造成的经济损失。

三、甲乙双方协定在年月日之前该车辆的一切费用、手续和它的经济纠纷及肇事等相关责任，都由甲方负责，以后车辆的一切费用、手续和它的经济纠纷及肇事都由乙方负责。

四、甲方负责提供过户、转籍所需的一切相关证件、凭证、资料的原件交由乙方，方为过户手续办理方。过户手续费用由方单方承担。

五、以上协定经双方协商达成一致、无任何疑议，此合同一式两份，甲乙双方各持一份，双方签字后生效，如有任何一方违约，违约方负责赔偿另一方该车辆价格50%的违约金。

甲方(签字)：

乙方(签字)：

年月日

## 二手车总结报告篇四

### 一、指标完成情况

1、售电量：售电量完成9045万kwh□比去年增长9.3个百分点。

2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7个百分点。

3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85个百分点。

4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

## 二、狠抓安全工作，不断提高人员安全思想意识

### 1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到的安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

### 2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

### 3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

### 4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

### 三、采取有效措施，大力降低线损

#### 1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

#### 2、加大用电电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

#### 3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案的准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准

确性。

## 二手车总结报告篇五

身份证号码：\_\_\_\_\_ 电话号码：\_\_\_\_\_

买方：

身份证号码：\_\_\_\_\_ 电话号码：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》、《二手车流通管理办法》等有关法律、法规、规章的规定，就二手车的买卖事宜，买卖双方双方在平等、自愿、协商一致的基础上签订本合同。

### 第一条 车辆基本情况

1、车主名称：\_\_\_\_\_

车牌号码：\_\_\_\_\_ 厂牌型号：\_\_\_\_\_

2、车辆状况说明见附件一。

3、车辆相关凭证见附件二。

### 第二条 车辆价款、过户手续费及支付时间、方式

本车价款(不含税费或其它费用)为人民币：\_\_\_\_\_ 元(小写：元)

过户手续费(包含税费)为人民币：\_\_\_\_\_ 元(小写： 元)

#### 2、支付时间、方式

待本车过户、转籍手续办理完成后\_\_\_\_\_个工作日内，买方向卖方支付本车价款。(采用分期付款方式的可另行约定)

过户手续费由\_\_\_\_\_方承担。\_\_\_\_\_方应于本合同签订之日起\_\_\_\_\_个工作日内，将过户手续费支付给双方约定的过户手续办理方。

### 第三条 车辆的过户、交付及风险承担

承担方应于本合同签订之日起\_\_\_\_\_个工作日内，将办理本车过户、转籍手续所需的一切有关证件、资料的原件及复印件交给\_\_\_\_\_方，该方为过户手续办理方。

在车辆交付买方之前所发生的所有风险由卖方承担和负责处理；在车辆交付买方之后所发生的所有风险由买方承担和负责处理。

### 第四条 双方的权利和义务

- 1、卖方应按照合同约定的时间、地点向买方交付车辆。
- 2、卖方应保证合法享有车辆的所有权或处置权。
- 3、卖方保证所出示及提供的与车辆有关的一切证件、证明及信息合法、真实、有效。
- 4、买方应按照合同约定支付价款。
- 5、对转出本地的车辆，买方应了解、确认车辆能在转入所在地办理转入手续。

### 第五条 违约责任

- 1、卖方向买方提供的有关车辆信息不真实，买方有权要求卖方赔偿因此造成的损失。

向买方支付违约金。

向卖方支付违约金。

因买方原因致使车辆不能办理过户、转籍手续的，卖方有权要求买方返还车辆并承担一切损失。

5、任何一方违反合同约定的，均应赔偿由此给对方造成的损失。

## 第六条 合同争议的解决方式

1、提交仲裁委员会仲裁；

2、依法向人民法院起诉。

## 第七条 合同的生效

本合同一式\_\_\_\_\_份，经双方当事人签字或盖章之日起生效。

## 第八条 其他约定

备注：

甲方签字： 乙方签字：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

住址： 身份证：

邮编： 电话： 手机： 保证人：

住址： 身份证：

邮编： 电话： 手机：

第一条 甲方根据乙方的需求，保证将质量合同、手续齐全的

车辆售予乙方，乙方买受。

第二条 乙方所购车辆品牌、规格、数量、总价如下表：

第三条 付款方式

1、首期付款金额：乙方首次支付甲方款项总金额：合计(大写)\_\_\_\_\_ (不低于总车价的\_\_\_\_%)。

2、分期付款金额合计：\_\_\_\_\_ (大写：\_\_\_\_\_ )。

3、规定在180天内付清剩余分期款20万元，如有违约扣违约金1万元。

第四条 本合同一式三份，甲乙双方各执一份，保证人一份，三方签字按印后生效。

甲方：(盖章)法定代表人：

乙方：身份证号：住址：

保证人：身份证号：住址：

年月日

## 二手车总结报告篇六

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

## 二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

## 三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

## 四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首

一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

## 二手车总结报告篇七

这次培训的内容主要有非常多，虽然整个培训的时间并不长，但在这短短的几天经历中，我的知识得到了更新，同时公司为我们尽快转换角色，适应环境、展现自我提供了宝贵的机会。整理所得，我感觉收获颇丰，感触颇多。简单的说二手车鉴定评估师是指从事二手车车辆技术鉴定及价格评估一种职业资格，是<sup>v</sup>规范我国资产评估行业后设置的6类评估专业之一。二手车有狭义和广义之分，狭义是指经<sup>v</sup>门注册登记并在报废期内服役，通过二手车市场流通转让，发生产权变动的车辆；广义是指经汽车经销商开具发票，到报废拆解之前，发生产权变动的以及没有发生产权变动的一切车辆，包括汽车厂商库存积压商品车辆、司法机关涉案的车辆、海关罚没的车辆等，都属于二手车鉴定评估的执业范围。

1、系统环境

2、车辆查定

3、车辆上传

4、信息查询以上几步，本次系统均为一环绕一环。

本次的培训发现了自己的长处，找到了自信，同时发现了自己的短板，找到了自己前改进的方向。就像赵老师说的短期的魅力靠“包装”，长期的魅力则来自“内涵”，要做一个卓越的培训师必须包装与内涵并重，长短期魅力兼修。以后工作生活中会不断的学习，积累专业知识的同时不断的拓宽知识面。

# 二手车总结报告篇八

买受人(以下简称乙方):

## 第一条 目的

依据有关法律、法规和规章的规定,甲、乙双方在自愿、平等和协商一致的基础上,就二手车买卖和完成其它服务事项,签订本合同。

## 第二条 当事人及车辆情况

(一)甲方基本情况:

身份证号码 现居住地址 邮政编码 联系电话

(二)乙方基本情况:

(三)车辆基本情况:

## 第三条 车辆价款的支付、过户手续、车辆交付

(一)乙方应于本合同签订时,一次性将甲方出资的购车款人民币\_\_\_\_\_元(大写 \_\_\_\_\_元)以现金方式支付给甲方。甲方将该车交由乙方自由经营,甲方不得以任何理由干涉乙方。

(二)车贷由乙方负责按期归还,若因乙方原因未能按时支付车贷而给甲方带来的所有损失由乙方负责赔偿。

(三)由于该车贷有车贷,现不能办理过户手续,甲方承诺在乙方还清该车所有借款后,甲方在 日内,将该车办理过户到乙方。过户费用等其他费用一并由乙方负责承担。

## 第四条 双方的权利义务

(二)双方应在约定的时间内提供各类证明、证件并确保真实有效。

## 第五条 违约责任

(一)协议签订后,甲、乙双方任何一方违约的,需向对方支付违约金 万元(大写:\_\_\_\_\_ )。

## 第六条 风险承担

本合同签订后,甲方将该车交由乙方管理,由乙方承担该车在经营管理过程中出现的所有风险责任。

## 第七条 争议解决方式

因本合同发生的争议,由双方协商解决。

## 第八条 其它

(一)本合同未约定的事项,按照《中华人民共和国民法典》、《二手车流通管理办法》以及有关的法律、法规和规章执行。

(二)双方因履行本合同而签署的补充协议及提供的其它书面文件,均为本合同不可分割的一部分,具有同等法律效力。

(三)本合同经双方当事人签字或盖章后生效。本合同一式二份,由甲方、乙方各执一份,具有同等法律效力。

甲方(签章): \_\_\_\_\_

乙方(签章): \_\_\_\_\_

财产共有人: \_\_\_\_\_

签约时间: \_\_\_\_\_