# 医疗器械零售销售合同范本(合集6篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2023-12-23

*医疗器械零售销售合同范本1签订房屋买卖合同的注意事项一、房屋买卖合同定义房屋买卖合同是一方转移房屋所有权于另一方，另一方支付价款的合同。转移所有权的一方为出卖人或卖方，支付价款而取得所有权的一方为买受人或者买方。二、房屋买卖合同注意事项(1...*

**医疗器械零售销售合同范本1**

签订房屋买卖合同的注意事项

一、房屋买卖合同定义

房屋买卖合同是一方转移房屋所有权于另一方，另一方支付价款的合同。转移所有权的一方为出卖人或卖方，支付价款而取得所有权的一方为买受人或者买方。

二、房屋买卖合同注意事项

(1.)房屋手续是否齐全

房产证是证明房主对房屋享有所有权的惟一凭证，没有房产证的房屋交易时对买受人来说有得不到房屋的极大风险。房主可能有房产证而将其抵押或转卖，即使现在没有将来办理取得后，房主还可以抵押和转卖。所以最好选择有房产证的房屋进行交易。

(2.)房屋产权是否明晰

有些房屋有好多个共有人，如有继承人共有的、有家庭共有的、还有夫妻共有的，对此买受人应当和全部共有人签订房屋买卖合同。如果只是部分共有人擅自处分共有财产，买受人与其签订的买卖合同未在其他共有人同意的情况下一般是无效的。

(3.)交易房屋是否在租

有些二手房在转让时，存在物上负担，即还被别人租赁。如果买受人只看房产证，只注重过户手续，而不注意是否存在租赁时，买受人极有可能得到一个不能及时入住的或使用的房产。因为我国包括大部分国家均认可“买卖不破租赁”，也就是说房屋买卖合同不能对抗在先成立的租赁合同。这一点在实际中被很多买受人及中介公司忽视，也被许多出卖人利用从而引起较多纠纷。

(4).土地情况是否清晰

二手房中买受人应注意土地的使用性质，看是划拨还是出让，划拨的土地一般是无偿使用，政府可无偿收回，出让是房主已缴纳了土地出让金，买受人对房屋享有较完整的权利;还应注意土地的使用年限，如果一个房屋的土地使用权仅有40年，房主已使用十来年，对于买受人来说是否还应该按同地段土地使用权为70年商品房的价格来衡量时，就有点不划算。

(5.)市政规划是否影响

有些房主出售二手房可能是已了解该房屋在5到10年左右要面临拆迁，或者房屋附近要建高层住宅，可能影响采光、价格等市政规划情况，才急于出售，作为买受人在购买时应全面了解详细情况。

(6).福利房屋是否合法

房改房、安居工程、经济适用房本身是一种福利性质的政策性住房，在转让时有一定限制，而且这些房屋在土地性质、房屋所有权范围上有一定的国家规定，买受人购买时要避免买卖合同与国家法律冲突。

(7.)单位房屋是否侵权

一般单位的房屋有成本价的职工住房，还有标准价的职工住房，二者土地性质均为划拨，转让时应缴纳土地使用费。再者，对于标准价的住房一般单位享有部分产权，职工在转让时，单位享有优先购买权。买受人如果没有注意这些可能会和房主一起侵犯单位的合法权益。

(8)物管费用是否拖欠

有些房主在转让房屋时，其物业管理费，电费以及三气(天然气、暖气、煤气)费用长期拖欠，且已欠下数目不小的费用，买受人不知情购买了此房屋，所有费用买受人有可能要全部承担。

(9).中介公司是否违规

有些中介公司违规提供中介服务，如在二手房贷款时，为买受人提供零首付的服务，即买受人所支付的全部购房款均可从银行骗贷出来。买受人以为自己占了便宜，岂不知如果被银行发现，所有的责任有可能自己都要承担。

(10.)合同约定是否明确

二手房的买卖合同虽然不需像商品房买卖合同那么全面，但对于一些细节问题还应约定清楚，如：合同主体、权利保证、房屋价款、交易方式、违约责任、纠纷解决、签订日期等等问题均应全面考虑。

三、房屋买卖合同应具备的条款

**医疗器械零售销售合同范本2**

甲方(卖房人): 身份证号码：

乙方(买房人)： 身份证号码：

甲、乙双方经过友好协商，订立本合同：

1、甲方自愿将座落于 室的房产出售给乙方。(产权人为: ;产权证编号： ;产权性质为: 出售住宅)

2、房产的建筑面积为： 平方米。

3、房产的成交价格为人民币： ，此房款包含 。凡本条款未约定的设施、物品出现纠纷，甲乙双方互不追究责任。

4、付款方式：

① 甲乙双方于 年 月 日签定本合同，同时乙方付给甲方购房定金人民币 。

② 甲乙双方于 年 月 日之前办理该套房产的过户手续，同时乙方将购房首付款人民币 ，其中包含购房定金 )一次性付给甲方。

③ 因乙方需贷款付剩余房款，乙方委托三河燕郊中世宏基房地产经纪有限公司办理贷款事宜，则贷款到位后，由 将剩余房款人民币一次性付给甲方。至此，甲方已收到乙方购房全部房款。

5、甲方保证所售该套房产产权清楚，无纠纷，未设定任何他项权利。否则，由此引发的一切后果均由甲方承担全部责任。

6、该套房产过户时应交纳的相关税、费 由 方全部承担;贷款时应交纳的相关费用及应支付给三河燕郊中世宏基房地产经纪有限公司的佣金由 方全部承担。

7、甲方承诺收到乙方购房 的同时将该套房产及其全部手续移交给乙方,并保证房屋内部设施使用功能完好。

8、自房产交割之日以前，有关该套房产的物业费、取暖费、水费、电费等甲方使用期间产生的各项费用由甲方全部结清。如房产交割时甲方未能将各项费用结清,则暂押房款人民币在三河燕郊中世宏基房地产经纪有限公司,待甲方将各项费用全部结清后,由三河燕郊中世宏基房地产经纪有限公司退还给甲方。

10、逾期交房的违约责任:甲方每逾期一日交房，则按房价总额的 计算违约金,在房产交割当日以现金形式一次性-交给乙方。甲方逾期交房超过日时,乙方有权解除合同,甲方除将已收房款全部退还给乙方外,应赔偿人民币壹万圆违约金及乙方各种损失费(如佣金、搬家费、误工费、过户费等实际发生的费用)交予乙方。

11、买受人逾期付款:乙方未按合同规定时间交款时,每逾期一日,按房款总额的 计算违约金,在房产交割当日以现金的形式一次性-交给甲方。如乙方逾期付款超过日时，甲方有权解除合同，乙方除将该套房屋的全部手续退还给甲方外，应赔偿甲方人民币壹万圆违约金，并赔偿损失费(如佣金、搬家费、租房费、误工费等实际发生的费用)交予甲方。

12、室内设施损坏或不全(与合同内容不符)，甲方应在 日内负责修缮，或 赔偿给乙方。

13、甲乙双方一经签定本合同，即具有法律效力，甲乙双方均不得违约。如甲方违约，则甲方无条件退还乙方已付全部房款并赔偿乙方违约金人民币壹万圆整;如乙方违约，则乙方无条件从该套房产中搬出，甲方从乙方所付房款中扣除违约金人民币壹万圆整，归甲方所有，剩余房款全部退还给乙方。

14、如有未尽事宜，双方协商解决或另立补充协议。

15、甲乙双方如有争议，任何一方都可在房产所在地的人民法院提起诉讼。

16、本合同一式肆份，甲、乙双方各执壹份， 壹份，三河燕郊中世宏基房地产经纪有限公司存档壹份，本合同自双方签字之日起开始生效。

**医疗器械零售销售合同范本3**

第一条面门的基本情况：甲方面门位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_房产证登记面积\_\_\_\_\_\_\_\_平方米，房屋权属证书号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条价格：以房产证登记面积为依据，每平米\_\_\_\_\_\_\_\_元，该房屋售价总金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;。

第三条付款方式：乙方于本合同签订之日向甲方一次性支付房款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

第四条房屋交付期限：甲方应于本合同签订之日起\_\_\_\_\_日内，将该门面交付乙方。第五条甲方保证在交易时该门面没有产权纠纷，质量符合国家有关规定，符合门面出售的法定条件。门面交付使用之前的有关费用包括水、电、物业、等费用有甲方承担。

由此引发的纠纷有甲方自行处理，与乙方无关;第六条因本门面所有权转移所发生的税费经双方协定由乙方承担;第七条本合同一式二份，甲、乙双方各执一份，甲、乙双方签字之日起生效。均具有同等效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字盖章)乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字盖章)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**医疗器械零售销售合同范本4**

本文是一篇市场营销论文，本研究从新医改的深入对中国医疗器械行业影响深远、骨科医疗器械行业竞争激烈和市场营销策略的重要性三个方面阐述选题背景，并对研究的理论意义和现实意义进行客观分析。1 绪论 选题背景及意义 选题背景（1）新医改的深入推进对中国医疗器械行业影响深远。骨科医疗器械行业之所以能有今天的成就，与我国从 20\_ 年开始推进的新的医疗体系改革有关。最近这些年，我国政府一直致力于打造完善的基层医疗服务体系，比如加大医疗保险的报销比例，扩大医疗保险的覆盖范围。国家对医疗保险的补贴增加，旨在让患者有更多的选择权，比如，在骨科医疗器械行业，政府把医疗器械的报销纳入医保，患者在就医时除了选择传统的保守治疗，还可以选择使用医疗器械进行修复或者置换关节。我国政府除了在医疗保险上提高对患者的补贴外，还通过一系列措施，改变医疗机构的环境，提高患者的就医体验。比如，给农村乡镇卫生院、卫生室投入大量资金，帮助这些基层的医疗机构更换设备、增添先进诊疗器具，改善这些医疗机构的卫生环境，让患者就医更加放心和安全。医疗体系改革不止在二三线城市进行，对于一线城市这些医疗资源充裕、治疗手段先进的高等级医院，医改规定了医疗器械的使用，即医院或者医疗机构在招标采购医疗器械时，首先要考虑的是国产品牌的医疗器械，要保证国产医疗器械的使用率，再考虑使用进口的医疗器械。这样做的目的是促进国产医疗器械这个产业的兴旺和繁荣，只有患者对国产品牌认可了，厂商和上下游的民族企业才更有研发和生产的激情，才能使我国国产医疗器械朝着品质更好、性能更优这个方向发展，才能使我国医疗器械行业顺利完成进口替代，使医院和患者摆脱对国外医疗器械的依赖。新医疗体系改革还规定了医院使用医疗器械的费用上限，这一政策的出台，对进口医疗器械有一定的抑制作用，因为进口器械由于生产和运输等，各种加价，从出厂到流通到医疗机构价钱一般会高出好几倍，如果价钱超出规定的限额，医疗机构就不得使用，转而寻求国产医疗器械，很好的增加了国产医疗器械在市场上的占比。从这些方面可以看出，新的医疗体系改革给国产医疗器械带来了很大好处，包括骨科医疗器械行业，也迎来了蓬勃发展期。......................... 研究内容及方法 研究内容各章节内容安排如下：第一章:绪论。首先从新医改政策对我国医疗器械行业的影响、骨科医疗器械行业的竞争环境以及市场营销策略对公司发展作用这几方面阐述选题依据，然后对本文的研究意义进行说明，最后介绍本文研究的思路。第二章：理论基础及文献综述。对本文研究所涉及到的 PEST 分析、五力模型分析、SWOT 分析以及市场营销组合理论之 4P 营销理论进行介绍，并对国内外关于医疗器械市场营销的文献进行综述。第三章：K 公司营销现状及存在问题分析。首先从发展历程和组织机构两方面介绍 K公司的情况；然后介绍公司目前的营销现状，理清 K 公司目前营销中存在的问题，为后文制定营销策略奠定基础。第四章：K 公司市场营销环境分析。主要对公司的宏观环境和行业竞争环境进行分析；结合公司的优势和劣势，机遇和威胁等，把握制定市场营销策略的重点和难点。第五章：K 公司营销策略的制定。首先明确 K 公司制定营销策略的目的和原则，在此基础上，结合公司的营销问题和对营销环境的分析结果，对公司进行目标市场的选择，并制定相应的营销策略。第六章： K 公司营销策略实施的保障措施。这一章提出一系列措施来确保 K 公司的营销策略能够顺利施行。第七章：全文总结。...........................2 理论基础及文献综述 相关理论 分析PEST 分析含义如下:政治法律环境（Political）。对政治法律环境进行分析，是分析一个企业宏观环境的基础，因为任何企业，不管是本土经营的企业还是跨国经营的企业，都要在国家政策的指导下、在法律约束的环境中进行经营，只有这样企业才能发展得更长远。政治法律环境对一个企业来说有很重要的意义，一方面公司发展要受到政治法律环境的制约，另一方面，正是有了政治法律环境的制约，企业才有了保护伞，才能屏蔽外界不必要的干扰，专心于企业自身的发展。遵守政策法规是企业运营的前提和基础，当政府政策作出调整时，企业必须顺应政策调整方向。经济环境（Economic）。企业所处的经济环境对企业经营有决定性影响。因为一个地区的经济发展水平决定该地区的整体需求，只有当企业的经营活动满足这种需求时，企业才能获得进一步发展。经济环境对企业的方方面面都有影响，企业的任何一项决策都脱离不了对经济环境的考察，即企业在制定和执行一项决策时，必须密切关注国内和国外的经济情况。社会文化环境（Society）。企业经营要顺应当地的社会文化环境。企业的经营活动是在一定的社会文化环境下产生的，不同的社会文化环境会导致企业做出不同的决策。社会文化环境主要是指一个地区或国家的人口构成和年龄比例、还有人们的收入情况、消费习惯等，这些因素在不同国家和地区呈现不一样的状态，因而对企业经营活动的影响也不一样。企业在做决策时，应当把社会文化环境的影响纳入考虑范围。技术支持（Technology）。同一行业，在经营过程中采用先进技术的企业和未采用先进技术的企业相比，在市场竞争中更具优势。企业不仅可以在管理上使用先进技术以优化管理，还可以在生产过程中使用先进技术以提高产品的科技含量，使产品本身更具特色，更有竞争力。

公司概况

公司简介

公司发展历程

4 K 公司市场营销环境分析

宏观环境分析

政治环境

经济环境

5 K 公司营销策略的制定

K 公司制定营销策略的目标及原则

公司制定营销策略的目标

K 公司制定营销策略的原则

6 K 公司营销策略实施的保障措施 科学测算市场容量K 公司要主动掌握市场供需之间的差异。经过科学研究分析，探索出市场需求的规律。根据规律实施措施以及改善计划，高效率解决每次遇到的风险。这样做的意义是为企业测算市场需求提供全方面的有效的参考信息。（1）产品在正式销售前，先对目前市场的现状做简单分析，找出产品销售区域、使用人口、区域分布、医院级别、医院规模、学术水平、相似产品销售现状、临床使用情况等一系列数据信息。将信息汇总起来，客观计算出产品的市场容量。（2）在产品销售过程中，对销售市场的潜量进行分析，为公司是否考虑扩大经营战略提供信息。........................7 全文总结 本文主要工作新医改政策的实施，医疗技术的逐渐成熟，经济发展水平的提升，以及人口老龄化等各方面的因素，使我国骨科医疗器械迎来了蓬勃发展期。广阔的市场前景催生了一大批专注经营骨科医疗器械的企业，比如本文的研究对象——K 公司。不能否认，K 公司经过十几年的发展在国产骨科医疗器械领域取得了相当大的话语权。但是随着我国全球化进程的加快，越来越多的资本涉足我国医疗器械领域，企图在该市场分一杯羹，加上国人对进口医疗器械的推崇，我国医疗器械国产化道路艰难重重。市场竞争持续激烈的情况下，K 公司骨科医疗器械的市场营销也面临着巨大考验。因此本文主要是对 K 公司骨科医疗器械的市场营销策略进行研究，从现状和存在问题入手，结合成熟的市场营销策略理论，制定K 公司的营销策略，并提出一系列措施来保障营销策略的顺利施行。本文的主要研究工作如下：（1）结合调查问卷分析 K 公司在营销过程中存在的主要问题，将问题归结为如下几类：①核心产品较为单一。医疗器械行业市场竞争是很激烈的，每家公司都需要有自己公司的核心产品。目前，K 公司的主打的是 PVP 和 PKP 等脊柱类产品。这两项产品是 K 公司的王牌产品，奠定了公司在脊柱产品领域的地位。虽然 K 公司的脊柱产品技术过硬，质量可靠，在脊柱领域占据一定的市场份额，但是关节产品和创伤产品市场份额较少，目前的关节产品主要是模仿竞争对手进行生产，创伤产品也大多是市场上的通用产品，很容易被竞争对手替代。所以总的来说，K 公司的核心产品就只有脊柱类。②定价系统不完善。虽然 K 公司针对脊柱、关节和创伤产品采用了不同的定价方法，脊柱产品采用竞争导向定价法，关节产品和创伤产品采用成本导向定价法，但是价格制定后基本不变，一款产品从上市到退市价格的降幅很小。③销售团队建设不够。K 公司渠道商数量多但实力参差不齐，有的渠道商并不能起到开拓市场的目的。而且目前与 K 公司建立长期合作的渠道商只有一家，导致 K 公司对其有很强的依赖性，不利于公司进行新业务拓展。④促销效果不显著。近四年来 K 公司平均每年参加省市级以上行业展会四十多场，行业展会也很好的起到了宣传的作用，但在市场推广投入过大时，K 公司开始考虑是否每笔推广费用都能带来相应的价值。（2）本文在明确营销现状存在问题的基础上，结合成熟的市场营销理论对影响 K 公司市场营销策略制定的重点和难点进行分析。运用 PEST 方法分析公司所处的宏观环境，分析结果如下：①政策方面。在国家政策的鼓励下，国产医疗器械的发展进步的空间非常广阔，高端的顾客器械是未来发展的重中之重；②经济方面：政府对社会公共卫生体系加大了投入，完善了底层医疗卫生机构的建设，这为领域注入了更全面的动力支持，加快了产业发展；③社会文化方面。人民生活质量的提高，小康社会的到来，我国老龄化程度逐渐加深，老龄患病人数持续增长的同时骨科类医疗产品的生产也在加大步伐，老龄化程度增大了相关产品需求，直接影响了医疗器械市场的快速发展；④技术支持方面。社会需求增多，相关学术领域也开始着手进行研究开发，国内外这类领域的沟通交流也逐渐加深，为我国医疗器械领域发展注入了新鲜空气，提高了我国的相关领域的科研能力，推动了我国医疗器械产品的一次革命。总的来说，宏观环境有利于 K 公司的进一步发展。参考文献（略）

**医疗器械零售销售合同范本5**

四、换货及退货的有关规定

1、乙方在所有甲方产品范围内，可根据实际销售情况，可向甲方申请货物调换。

2、双方在合同解除时，甲方在为乙方降低经营风险，实行可退货制度（不包括首批进货），但乙方退货总值不超过合同解除前一次购货总值。

3、乙方须保证退换货物的申请日期距货物的生产日期不超过\_\_\_\_个月，并确保产品品质与包装外观完好无损，不影响产品的第二次销售。

4、在退换货过程中发生的运费等相关费用由乙方承担。

五、出现以下情况合同自动终止

1、甲方确认乙方恶意窜货达\_\_\_\_次以上。

2、乙方擅自以低于产品总经销价格向外供货，造成市场混乱。

3、乙方连续\_\_\_\_\_个月未能完成指定回款月平均数的\_\_\_％。

4、甲乙双方对自身权利和义务有违约而给对方造成损失的情况。

六、合同解除后，乙方应对甲方产品经营销售的全部相关内容继续承担保密任务，并退还甲方所有的文件、资料、授权委托书、经销牌等，并在半个月内清理双方所有债权债务。

**医疗器械零售销售合同范本6**

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称甲方) 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称乙方) 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《^v^经济合同法》、《^v^城市房地产管理法》及其他有关法律、法规之规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就乙方向甲方购买房产签订本合同，以资共同信守执行。

第一条 乙方同意购买甲方拥有的座落在\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_拥有的房产(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房、店面)，建筑面积为\_\_\_\_\_平方米。(详见土地房屋权证第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号)

第二条 上述房产的交易价格为：单价：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元/平方米，总价：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(大写：\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整)本合同签定之日，乙方向甲方支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，作为购房定金。

第三条 付款时间与办法：

1、甲乙双方同意以银行按揭方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款(含定金)人民币\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整给甲方，剩余房款人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整申请银行按揭(如银行实际审批数额不足前述申请额度，乙方应在缴交税费当日将差额一并支付给甲方)，并于银行放款当日付给甲方。

2、甲乙双方同意以一次性付款方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款(含定金)人民币\_\_\_\_拾\_\_\_\_万\_\_\_\_仟\_\_\_\_佰\_\_\_\_拾\_\_\_\_元整给甲方，剩余房款人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整于产权交割完毕当日付给甲方。

第四条 甲方应于收到乙方全额房款之日起\_\_\_\_天内将交易的房产全部交付给乙方使用，并应在交房当日将\_\_\_\_\_\_\_\_\_等费用结清。

第五条 税费分担甲乙双方应遵守国家房地产政策、法规，并按规定缴纳办理房地产过户手续所需缴纳的税费。经双方协商，交易税费由\_\_\_\_\_\_\_方承担，中介费及代办产权过户手续费由\_\_\_\_\_\_方承担。

第六条 违约责任甲、乙双方合同签定后，若乙方中途违约，应书面通知甲方，甲方应在\_\_\_\_日内将乙方的已付款不记利息)返还给乙方，但购房定金归甲方所有。若甲方中途违约，应书面通知乙方，并自违约之日起\_\_\_\_日内应以乙方所付定金的双倍及已付款返还给乙方。

第七条 本合同主体

1.甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_共\_\_\_\_\_\_人，委托代理人\_\_\_\_\_\_\_\_即甲方代表人。

2.乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，代表人是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第八条 本合同如需办理公证，经国家公证机关\_\_\_\_公证处公证。

第九条 本合同一式份。甲方产权人一份，甲方委托代理人一份，乙方一份，厦门市房地产交易中心一份、\_\_\_\_\_\_\_\_公证处各一份。

第十条 本合同发生争议的解决方式：在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

第十一条 本合同未尽事宜，甲乙双方可另行约定，其补充约定经双方签章与本合同同具法律效力。

第十二条 双方约定的其他事项：

出卖方(甲方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 购买方(乙方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮 编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮 编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理人(甲方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代理人(乙方) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴证方：

鉴证机关：

地 址：

邮 编：

电 话：

法人代表：

代 表：

经 办 人：

日 期： 年 月 日

鉴证日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！