

La promesse et le compromis de vente PDF - Télécharger, Lire



TÉLÉCHARGER

LIRE

ENGLISH VERSION

DOWNLOAD

READ

Description

Il faut « arrêter » l'affaire et signer avec le vendeur un compromis ou une promesse de vente. De quoi s'agit-il ? Ces contrats constatent l'accord du vendeur et. Après cette obtention, la promesse de vente peut prendre la forme soit d'un compromis de vente, soit d'une promesse unilatérale de vente. Lorsque le lotisseur.

21 mars 2014 . Les promesses (ou compromis) synallagmatiques sont le plus souvent des ventes signées sous condition suspensive (que l'acheteur obtienne.

20 mars 2017 . Note notaire à Rennes vous explique les différences qui existent entre un compromis de vente et une promesse de vente.

22 juil. 2017 . Bonjour à tous, c'est Émilie et bienvenue dans cette nouvelle vidéo.

Aujourd'hui, on va parler de la différence entre compromis et promesse de.

1 févr. 2016 . La plupart des vendeurs et des acheteurs ne font pas la distinction entre promesse et compromis de vente. Il existe pourtant des différences de.

3 mai 2012 . Retenez-bien la différence entre une promesse d'achat et une promesse synallagmatique de vente. L'offre d'achat (également appelée.

Connaissez-vous la différence entre un compromis et une promesse de vente ? Est-il possible de se rétracter après signature ? Y a-t-il un délai à respecter ?

14 avr. 2016 . Le compromis de vente et la promesse de vente sont deux avant contrats différents, mais qui présentent néanmoins beaucoup de.

L'autre forme d'avant-contrat est le compromis de vente. La promesse de vente ou le compromis de vente est l'étape qui précède l'acte définitif de vente.

Il est fréquent de confondre promesse de vente et compromis de vente. Pourtant, il s'agit de deux contrats différents. Quelles sont les conditions et engagements.

31 mai 2010 . Un achat immobilier se déroule en deux étapes : avant de signer chez le notaire pour la vente « définitive », vous devez conclure un.

La promesse de vente : le vendeur . Le compromis de vente : c'est un contrat où les.

29 janv. 2016 . Avant la signature d'un acte de vente définitif, des délais sont parfois nécessaires, notamment pour permettre à l'acheteur de finaliser son.

12 juin 2003 . Dans les deux cas, des dommages et intérêts peuvent être demandés pour le préjudice subi. Le compromis de vente ne laisse donc aucune.

Le compromis de vente est un avant-contrat qui engage les deux parties. Le compromis de vente est considéré comme un avant-contrat, puisqu'il s'agit d'un.

31 janv. 2017 . Lorsque le vendeur et l'acquéreur d'un bien immobilier sont parvenus à un accord la chose vendue et les conditions de la vente, ils signent un.

Le compromis de vente, appelé aussi promesse synallagmatique de vente, est un avant contrat qui engage totalement et d'une façon définitive les signataires.

12 mai 2013 . Lors d'un achat immobilier, le premier document à signer est un avant-contrat . Voici les différences entre un compromis de vente et une.

Entre la signature du compromis ou de la promesse de vente et l'acte d'achat définitif, il s'écoule rarement moins de 3 mois. Que se passe t-il durant ce délai ?

Encore appelé promesse synallagmatique de vente, le compromis de vente est un acte qui engage le vendeur et l'acheteur à conclure la vente d'un bien.

Régulièrement les gens nous posent la question: "Est-ce qu'il vaut mieux que je signe un Compromis de Vente ou une Promesse de Vente ? " Cette infographie.

Le compromis de vente (appelé aussi "promesse synallagmatique de vente") est un document par lequel vendeur et acheteur conviennent d'acheter et de.

Comment réussir une vente immobilière ? Quel type d'avant-contrat devez-vous choisir en tant que vendeur ? La promesse de vente ou le compromis de vente.

12 oct. 2017 . En matière immobilière, les ventes sont souvent précédées d'avant-contrats tels que la promesse unilatérale de vente ou le compromis de.

4 janv. 2016 . L'avant contrat de vente d'immeuble : compromis ou promesse unilatérale de vente ? L'avant-contrat est l'acte constatant l'accord entre un.

Lors de la signature de votre avant-contrat de vente (le plus souvent, un compromis de vente,

mais ce peut être une promesse de vente ou une offre d'achat),.

Promesse de vente ou compromis? - Découvrez les services de l'office notarial à Colomiers FLV Notaires, compétent notamment dans le domaine du droit.

19 janv. 2017 . Elle est couramment qualifiée de compromis ou plus précisément encore de compromis de vente. La promesse synallagmatique peut toutefois.

Pour tout service juridique en ligne pour la signature d'un compromis et promesse de vente afin de vous garantir tous vos droits juridiques.

On confond souvent, à tort, la promesse de vente et le compromis de vente.

2 mai 2016 . Lors d'une vente de biens immobilier, l'acheteur et le vendeur peuvent utiliser la promesse ou le compromis de vente, néanmoins il y a des.

26 juin 2017 . Avant de pouvoir signer l'acte de vente chez le notaire, l'acheteur et le vendeur doivent signer un avant-contrat, lequel prendra la forme d'une.

5 Apr 2011 - 1 minIl existe deux types d'avant-contrat immobilier : la promesse de vente et le compromis de .

12 oct. 2017 . Qu'est-ce que un compromis de vente ? Le compromis de vente, également appelé promesse synallagmatique de vente, est un avant-contrat.

25 oct. 2017 . La promesse ou le compromis de vente ne sont pas obligatoires dans un processus de vente. Il est possible de signer directement l'acte.

9 mars 2017 . Mais il ne faut pas confondre les deux actes possibles qui peuvent engager les parties : le compromis de vente et la promesse de vente.

Acheteur ou vendeur s'imaginent parfois que la signature d'une promesse de vente ou d'un compromis de vente n'engage pas à grand-chose. Rien n'est plus.

5 nov. 2017 . promesse ou compromis de vente, quel contrat choisir ? . Deux choix s'offrent à vous : La promesse de vente « classique » et le compromis de.

11 déc. 2015 . Aussi connu sous le terme de promesse synallagmatique de vente, le compromis de vente est un engagement réciproque des parties de.

Vous avez pour projet d'acheter ou de vendre un bien immobilier, mais quelle est la différence entre un compromis et une promesse de vente ? Notre article.

La promesse de vente et le compromis de vente sont des avants contrats qui précèdent la vente d'un bien. Ils présentent l'avantage d'introduire des conditions.

Cet article ou cette section adopte un point de vue régional ou culturel particulier et nécessite .

Un compromis de vente, appelé également promesse synallagmatique de vente est un type de contrat utilisé dans le domaine immobilier.

Le compromis de vente est un engagement ferme et définitif. Le vendeur et l'acheteur s'entendent sur la vente d'un bien immobilier et ne pourront renoncer à.

Promesse de vente ou d'achat, compromis de vente : à quoi suis-je engagé? Pour bloquer la vente en attendant la signature de l'acte notarié (deux à trois mois).

18 juil. 2017 . Le compromis de vente et la promesse de vente sont deux contrats aux conséquences différentes pour l'acheteur et le vendeur.

5 déc. 2016 . Le compromis de vente, ou « promesse synallagmatique de vente », est un contrat de vente par lequel acheteur et vendeur s'engagent à.

Compromis de vente ou promesse de vente ? Le Guide du Credit vous explique les différences pour vous aider à choisir le plus adapté à votre situation.

19 Mar 2016 - 4 min - Uploaded by LeBonAgentLorsque l'on signe une promesse ou un compromis de vente en immobilier, il faut prévoir .

Le guide de la construction Kozikaza vous informe sur l'avant contrat : compromis de vente ou promesse unilatérale de vente.

Promesse et compromis de vente : ce que vous devez savoir. Une nouvelle vidéo sur les

coulisses du notariat. Toujours en compagnie de Vincent, ancien clerc.

Outre le compromis, il existe la promesse unilatérale de vente, une autre façon de concrétiser l'accord entre vendeur et acquéreur. Il vous engage également.

En réalité, dès que les parties ont signé le compromis, la vente est définitive. . signés par les deux parties, ou "promesse de vente", signés par le vendeur,.

3 mars 2017 . L'achat d'un logement, maison ou appartement, se fait en deux temps : d'abord, la signature du compromis ou promesse de vente.

À la différence du compromis de vente, la promesse offre un délai de réflexion (le délai d'option), une plus grande liberté à l'acquéreur comme au vendeur, et ne.

Le compromis de vente est un document à ne pas prendre à la légère lors de . le logement en question, à distinguer de la promesse unilatérale de vente, qui.

Dans le cadre de la cession d'un fonds de commerce, le compromis de vente et la promesse unilatérale de vente sont deux actes aux conséquences biens.

4 janv. 2016 . Avant de passer à la signature du compromis de vente, apprenez à lire . la promesse unilatérale de vente, qui n'est plus guère employée, et la.

18 juin 2016 . Vous allez conclure une transaction et ne savez pas si vous devez signer une promesse ou un compromis de vente. Ne manquez pas cet.

4 Signer le compromis ou la promesse de vente. La première démarche à entreprendre est de prendre un rendez-vous avec l'agence immobilière, soit chez le.

Dans les deux cas, il faut passer par la signature d'un « compromis de vente » . la signature de la promesse de vente (hormis celle relative aux sommes que.

L'avant-contrat, qu'il s'agisse d'un compromis de vente ou d'une promesse de vente, est une étape indispensable dans une transaction immobilière. En principe.

27 oct. 2016 . La promesse et le compromis de vente sont deux avant-contrats qui servent à sécuriser votre opération d'achat. Mais quelle différence y-a-t-il.

31 oct. 2013 . En réalité, cet acte prendra soit la forme d'un compromis de vente, soit d'une promesse unilatérale de vente (PUV). A défaut d'indications.

L'offre d'achat, la promesse de vente ou encore le compromis de vente sont 3 moyens de conclure un premier accord pour une transaction immobilière, on les.

23 déc. 2014 . Un achat immobilier est presque toujours précédé d'un avant-contrat. Il peut s'agir d'une promesse unilatérale de vente ou d'un compromis de.

27 juil. 2017 . Avant de signer la vente d'un bien immobilier, les parties signent un compromis de vente, ou bien le vendeur seul s'engage dans une.

2 oct. 2017 . La promesse de vente d'une maison et le compromis de vente en agence sont deux actes distincts dans le cadre d'un achat immobilier.

Promesse de vente et compromis ne vous engagent pas de.

Ce contrat peut prendre la forme d'un compromis de vente ou d'une promesse de vente.

Néanmoins, leurs impacts sur les engagements du vendeur et de.

24 nov. 2015 . La conclusion d'un avant-contrat, promesse de vente ou compromis, permet aux parties de formaliser leur accord et leur volonté de s'engager.

2 oct. 2014 . Vous avez la possibilité de signer soit un compromis de vente, soit une promesse de vente. Évidemment, vous ne savez pas forcément lequel.

13 août 2017 . Mais entre l'offre d'achat et la signature de l'acte de vente, il peut s'écouler deux à trois mois. La promesse de vente ou le compromis de vente.

3 oct. 2017 . Le compromis de vente et la promesse de vente sont deux avant-contrats aux conséquences différentes pour l'acheteur et le vendeur.

L'accord des parties peut être réalisé par un acte appelé promesse de vente. . Présence d'une condition résolutoire : votre « compromis de vente » doit être.

7 nov. 2017 . Le compromis de vente et la promesse de vente sont deux contrats aux conséquences différentes pour l'acheteur et le vendeur.

Noté 0.0/5. Retrouvez La promesse et le compromis de vente et des millions de livres en stock sur Amazon.fr. Achetez neuf ou d'occasion.

Dossier de synthèse gratuite sur le régime juridique des avant contrats (promesse unilatérale de vente, compromis de vente et pacte de préférence). Conditions.

Ce précontrat se présente sous deux formes : la promesse de vente, dite unilatérale, et le compromis de vente dit synallagmatique.

Pourtant, les définitions diffèrent significativement entre offre d'achat, promesse et compromis de vente. L'offre d'achat (ou la promesse unilatérale d'achat).

De très nombreux contentieux surviennent entre vendeur et acquéreur, à la suite de la signature de l'avant-contrat de vente immobilière (compromis de vente,.

Plusieurs contrats permettent de formaliser votre accord avec le vendeur : promesse d'achat, compromis de vente et promesse de vente.

Préalable à l'acte définitif de vente, l'avant-contrat, promesse de vente ou compromis de vente, détaille le bien et fixe les conditions de la vente.

3 août 2017 . L'avant-contrat : La signature de l'avant-contrat de vente, promesse unilatérale . La promesse de vente ou compromis de vente permettent au.

Lorsque le vendeur et l'acquéreur sont parvenus à un accord, ils signent soit une promesse unilatérale de vente, soit un compromis de vente.

27 mai 2016 . Petit rappel: le compromis de vente et la promesse de vente sont deux actes aux conséquences différentes pour l'acquéreur et le vendeur.

Le compromis et la promesse de vente impliquent des engagements différents de la part de l'acquéreur et du vendeur. Découvrez leurs différences sur.

14 nov. 2013 . En outre, le compromis de vente peut prévoir la réitération de la vente . A titre d'exemple, il a été jugé qu'une promesse de vente n'était pas.

20 avr. 2016 . Lorsque vous êtes en passe de vendre votre bien à un acquéreur, est-il plus judicieux de signer une promesse ou un compromis de vente ?

17 janv. 2017 . Par opposition à une promesse de vente, un compromis est considéré comme un contrat « synallagmatique », c'est-à-dire qu'il engage les.

Compromis de vente : Le vendeur et l'acquéreur sont engagés. Promesse de vente : Seul le vendeur est engagé. Enregistrement obligatoire pour la promesse.

Vous vous apprêtez à signer un compromis de vente. . de vendre son bien à l'acheteur, et une promesse faite par l'acheteur d'acheter son bien au vendeur.

La promesse et le compromis de vente sont deux contrats distincts qui n'ont pas les mêmes conséquences pour le vendeur. Qu'est-ce que la promesse de vente.

13 déc. 2016 . Depuis le 1er octobre, promesse et compromis de vente ont la même valeur juridique et engagent le vendeur et l'acheteur. Une petite "subtilité".

La promesse synallagmatique de vente, ou —compromis de vente—. est celle par laquelle les deux parties s'engagent simultanément et réciproquement à.

On distingue deux types de contrats, la promesse de vente et le compromis de vente : . La promesse . Le compromis de vente (ou promesse synallagmatique).

Un compromis de vente est un contrat entre un vendeur (particulier ou . Le compromis de vente est également appelé « promesse synallagmatique de vente ».

10 nov. 2017 . Vous avez le choix entre la promesse unilatérale de vente et le compromis de vente autrement appelé « promesse synallagmatique de vente ».

Lors de la vente immobilière vous pouvez utiliser la promesse synallagmatique ou un compromis de vente. Quelles sont les différences ?

Le compromis de vente et la promesse sont donc deux avant-contrats. Cela signifie que ce sont deux actes que vous signez avant le rendez-vous chez votre

the	green	and	the	red	green	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red	and	the	red
-----	-------	-----	-----	-----	-------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----