

Inhalts-Übersicht

zu Förster, Berater in Kauf- und Hypothekensachen (Heft I bis 8 des „Erfahrungsbuch“)

Kap. I. Was hat man beim Verkauf eines Oekonomiegutes zu beachten?

- 1. Ein Landwirt, der vorher in einer guten Pflanzgründung war, soll sich nicht in einer sterilen Gegend ansiedeln.
- 2. Beim Verkauf eines Gutes soll man auch das herrschende Klima berücksichtigen.
- 3. Der Erwerb eines heruntergewirtschafteten Gutes.
- 4. Wo sucht sich ein Oekonom mit gutem Erfolge an?
- 5. Welche Jahreszeit ist die dazu geeignetste?
- 6. Das Kaufleben der Eigenschaften eines Gutes und Beschaffenheit der Grenzen derselben. Die Werthberechnung der Grundstücke.
- 7. Rechtliche Pflichten der Käufer.
- 8. Der Verkäufer: Anlage und Betriebskapital.
- 9. Die Zaubersprüche sollen bei der Wahl ihrer Güter sich nach ihrem Vermögensverhältnissen richten und nicht zu hoch sein.
- 10. Gebührensachen der Landwirthe.
- 11. Ein Bauer soll höchstens 50 pro Cent Schulden auf seinem Gute haben.
- 12. Die „Verpflichtung des Grundbesitzer“ ist zum Mißbrauch des Credits.
- 13. Ein Landwirt kann nicht mit einem höheren als vierprozentigen Zinse zu arbeiten.
- 14. Der Erwerb eines Gutes der Bauern ist in der Regel am besten durch den Verkauf zu bewerkstelligen.
- 15. Die Berechnung der Baumgüter auf die Kinder.
- 16. Kapitalreichthum Mittel zu diesem Zweck.
- 17. Der Bauern soll sich nicht ansetzen und groß anpflanzen, nicht umgekehrt.
- 18. Die Höhe und Wirtschaftsprüfung. Aehnliche Werke derselben.
- 19. Buchführungsregeln beim Verkauf von Gütern. Warnung vor Scheinbüchern und demüthigen. Sorgfältige Beträge der Baumgüter.
- 20. Ist der angebotene Verkäufer berechtigt, ein Grundstück zu

- verkaufen? Wer ist diepositionsbefähigt? Unterschied zwischen Civil- und Naturalbesitzer.
- 21. Hypothekensicherungen. Vor- oder Nachverkaufsberechtigung. Hypothekensicherungen. Vor- oder Nachverkaufsberechtigung. Hypothekensicherungen. Vor- oder Nachverkaufsberechtigung.
- 22. Was heißt im Grund- und Hypothekensache über ein Grundstück? — Forderungen. — Realoffen. — Besitzverhältnisse. Hypothekensicherungen. — Schulden.
- 23. Behauptung der Einwirkung von Forderungen über ein Grundstück und über die Verantwortlichkeit des Verkäufers.
- 24-30. Behauptung: Gerichte, Verträge, Grundbuchsicherungen, Abgaben, Gemeinde-Verhältnisse u.
- 31. Preis des Tageslohn. Arbeitskräfte und Vorhandenheit derselben in dem Orte, in welchem man sich ansiedeln gedenkt. Kirchen- und Schulverhältnisse.
- 32. Ist gutes Trinkwasser im Orte?
- 33. Ist das Grundstück oder die Realoffen (Kultur, Wege, Kanäle) oder die Realoffen auf dem Gute, welches man erwerben gedenkt?
- 34. Was heißt es in einem Gute. Das Recht der Realoffen in einem Gute. Das Recht der Realoffen in einem Gute.
- 35. Rechte und Verantwortlichkeiten; Verantwortlichkeiten.
- 36. Die Art und Weise, wie die Kauf-Verhandlungen geführt werden sollen.
- 37. Es soll kein Geld geliehen werden. Merkwürdiger Fall.
- 38. Der sog. „Verkauf“ bei Grundbuchsicherungen.
- 39. Die Anwesenheit von Jungen.
- 40. Im Kontrakt soll alles, was verhandelt wurde, aufgenommen, nicht weggelassen werden.
- 41. Die Kaufsumme.
- 42. Die Art, Verpackung und die Kapitalien, welche der Käufer übernimmt.
- 43. Die Kapitalien, welche der Käufer nicht übernimmt.
- 44. Später erfolgende Kaufgegenstände.
- 45. Einziges Eigentum der Realoffen.
- 46. Einziges Eigentum der Realoffen.

Bezüglich der folgenden Abschnitte, welche mit derselben Gründlichkeit, wie die vorstehenden behandelt sind, muß auf das Buch selbst verwiesen werden. Die „Kapitel-Überschriften“ lauten:

- II. Was hat man beim Verkauf eines Oekonomiegutes zu berücksichtigen?
- III. Formulare zu einem Kauf-Kontrakt über ein Oekonomiegut, in welchem nahezu alle vorkommenden Fälle vorgeführt sind.
- IV. Verzeichniß der bei der Uebergabe eines Oekonomiegutes auszuliefernden lebenden und todtten Inventarien und Berechnung.
- V. Worauf es beim Verkauf eines Wohnhauses ankommt.
- VI. Was beim Verkauf eines Hauses zu beachten ist.
- VII. Bedingungen, welche bei der freiwilligen Versteigerung von Grundstücken aufgestellt werden können.
- VIII. Formular zu einem Kauf-Kontrakt über ein Haus.
- IX. Was bei dem Erwerb einer Fabrik zu berücksichtigen ist.

- X. Ueber den Verkauf eines Fabrik.
- XI. Formulare für eine Forderung zu einem Kauf-Kontrakt über eine Fabrik.
- XII. Worauf es hauptsächlich beim Verkauf eines Hofes oder einer Restauration ankommt.
- XIII. Was ist beim Verkauf eines Gasthauses oder Restaurants zu beachten?
- XIV-XVI. Ueber den An- und Verkauf landwirthschaftlicher Grundbesitzes.
- XVII. Was hat der Darleher bei der Austreibung von Hypotheken-Kapitalien in Betracht zu ziehen, resp. welche Mittel und Wege stehen dem Erborgern bei der Aufnahme von Hypotheken-Kapitalien, resp. bei Gesten derselben zu Gebote? u. s. w.

Verlag von J. B. Schorpp in Leipzig.

Bestellzettel.

Unterzeichneter bestellt hiermit bei der Buchhandlung

Exemplar Erfahrungsbuch Heft I bis 8 (enth. Förster, Berater in Kauf- und Hypothekensachen) zum Subscriptionspreis von 30 Bgr. pro Heft.

Der und Wohnung: _____ Name und Stand: _____

oder auch direct an:
J. B. Schorpp
Verlagsbuchhandlung
Leipzig
Jahresabonnement I. II
senden.

Rebenstehenden Bestellzettel wolle man gefälligst abtrennen und ausgefüllt einer Buchhandlung

Druck von G. & C. Schöner in Leipzig.