

Wenn ein ganzes Leben zum Verkauf steht

Seit gestern wird das gesamte Mobiliar einer grossen Zolliker Villa liquidiert. Im Paradies der Schnäppchenjäger hat Swissair-Liquidator Jürg Hoss während dreier Tage das Sagen.

Von **Simon Hurst**

Zollikon. – Gestern kurz vor 9 Uhr, die Stimmung vor der Villa an der Zolliker Sonnenfeldstrasse ist leicht angespannt. Etwa 25 Leute stehen in einer Schlange vor der Tür und beäugen sich misstrauisch. Sie treten von einem Fuss auf den anderen, gehen mit dem Bleistift nochmals das Liquidationsinserat durch und fahren sachte ihre Ellbogen aus. «Entschuldigung», sagt eine ältere Dame und huscht vorbei. «Ein Bekannter von mir steht da vorne.» Sie reiht sich kurz vor der Türe wieder ein. Abschätzige Blicke bohren sich in ihren Rücken.

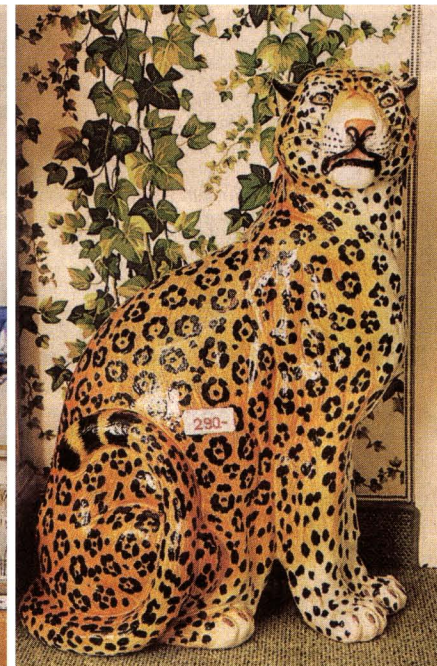
Während dreier Tage steht das gesamte Mobiliar der 8-Zimmer-Villa zum Verkauf – vom massiven antiken Holzschrank für mehrere Tausend Franken bis zum Spielkarten-Set für fast nichts. Die Besitzerin musste das dreistöckige Einfamilienhaus mit Sauna, Hallenbad und Garten aus Altersgründen aufgeben. Nun muss alles fort, was sich darin befindet. Profi-Liquidator Jürg Hoss sorgt dafür, dass möglichst nichts stehen, liegen oder hängen bleibt. Es ist ein Heimspiel für den Zolliker, der bereits den Verkauf des Swissair-Inventars und einige andere grosse Liquidationen durchgeführt hat.

Unglaubliche Vielfalt

drückt sie ein Mitarbeiter von Hoss wieder zu. Es dürfen immer nur zehn Personen auf einmal in das Haus. Drinnen fällt als Erstes die kitschige Tapete auf: Efeu-pflanzen auf weissem Grund begleiten die Besucher im ganzen Erdgeschoss. Dann ist da diese unglaubliche Vielfalt an Gegenständen – alles fein säuberlich ausgelegt und mit Preisschildern versehen. Ein 170-teiliges Tafelsilber, Kristallgläser, Dutzende Gemälde, Teppiche, Decken, Tischtücher, Spielzeug, Kleider, Tischchen, Kommoden und Wanduhren.

Unter den Besuchern lassen sich verschiedene Typen ausmachen. Die einen haben Freude an allem. Hauptsache, es ist alt und gebraucht. Sie schlendern wahllos durch die Räume und nehmen mal hier, mal da etwas in die Hand. Andere haben fixe Vorgaben, wollen etwas ergattern, das ihnen fehlt. Sie haben auf der Inventarliste alles markiert, was in Frage kommt, und streichen nun säuberlich ab.

So ist eine Dame nur wegen der Tischtücher gekommen und nimmt nur diese unter die Lupe. Eine andere betrachtet mal verzückt die Schuhsammlung, um im nächsten Moment – mit einem Ausruf der



Begeisterung – die mit vielen Details verzierten Tiere eines Spiel-Bauernhofs zu entdecken. Was alle gemeinsam haben: den Wunsch, ein Schnäppchen zu machen.

Der Preis ist Verhandlungssache

Nach kurzer Zeit beginnen die Verhandlungen mit den neun Mitarbeiterinnen von Hoss, die in den verschiedenen Zimmern postiert sind. Ein junger Mann will nur 30 Franken für eine Ledertasche zahlen, die mit 45 Franken angeschrieben ist. Als die Verkäuferin einwilligt, will er noch weniger herausrücken. «Jetzt ist Schluss», sagt sie ihm, «hätte ich zehn Franken gesagt, hätten sie mir nur noch fünf gegeben.» Der Mann legt die Tasche zurück. «Allmählich kenne ich die Leute», sagt die Mitarbeiterin und lacht.

Jürg Hoss scheint überall gleichzeitig zu sein. Er berät, erklärt und erzählt – und

überredet manchmal auch ein wenig. Viele der Besucher kennt er persönlich von früheren Liquidationen. «Händ Si scho öppis gfunde?», hört man ihn immer wieder fragen, von einem «Uh schön, gälled Si!» gefolgt. Doch meistens bleibt er nur für einige Sekunden und ausführende Worte stehen, bevor er ins nächste Zimmer eilt – «Ich sött doch no alles verchaufe», sagt er entschuldigend.

Seit 15 Jahren im Geschäft

Verkaufen, das kann Jürg Hoss. Im Schnitt bringt er 90 Prozent des Inventars an den Mann. Seit 15 Jahren ist er im Geschäft, das bereits sein Vater pflegte. «Wie das geht, kann man in keinem Buch nachlesen», sagt er. «Man muss dabei sein und spüren, was die Leute wollen. Das Wichtigste aber ist, dass man selbst Freude an den Gegenständen hat.» Hoss entpuppt sich als Allrounder: Er zeigt, wie eine

Lampe zu montieren ist, erläutert ein Ölgemälde und gibt Dekorationstipps. Seine Frau Corinne, Mitglied der Zolliker Schulpflege, sitzt derweil an der Kasse.

Er wisse schon, wie die Preise zustande kämen, beklagt sich jemand hinter vorgehaltener Hand über die teils hohen Beträge auf den Preisschildern. Darauf angesprochen, entgegnet Hoss: «Das ist Interpretationssache. Solange die Leute kaufen, ist der Preis fair.»

Die Leute scheinen ihm Recht zu geben. Bald schon prangt auf vielen Gegenständen ein «Gekauft»-Kleber, scheinbar jeder trägt irgend etwas unter dem Arm, meist mit einem zufriedenen Ausdruck im Gesicht. Das alte Tischhockeyspiel für 360 Franken – verkauft. Das Messingfernrohr mit Stativ für 160 Franken – verkauft. Das kniehohe Ledernashorn für 340 Franken – verkauft. Die Liste wird immer länger. Wer sich nicht schnell genug entscheiden kann, geht leer aus.