



Help, onze kerk loopt leeg!

een kleine handleiding voor
kerkbestuurders

februari 2015



Inhoudsopgave

- 3 [Inleiding](#) ➔
- 5 [Schematisch overzicht](#) ➔
- 7 [Stap 1. Analyse van de eigen situatie](#) ➔
- 10 [Stap 2. Fuseren](#) ➔
met aandacht voor een gebouwensie
- 13 [Stap 3. Vooronderzoek](#) ➔
met aandacht voor de juridische status, asbest & taxatie
- 16 [Stap 4. Het verkoopproces](#) ➔
met aandacht voor het vinden van een makelaar, omgang met roerende zaken, overleg met de gemeente, de aanwijzing tot gemeentelijk monument, het zoeken van een koper/projectontwikkelaar, de uitvraag en het beoordelen van biedingen
- 28 [Stap 5. Het gebouw efficiënter gebruiken zonder ingrijpende verbouwing](#) ➔
met aandacht voor verkoop en terug huren van een gebouw en het doen van eenvoudige ingrepen
- 31 [Stap 6. Het gebouw/terrein efficiënter gebruiken door een grote ingreep](#) ➔
met aandacht voor het toevoegen van andere functies
- 34 [Stap 7. Het huidige gebouw verkopen en goedkopere huisvesting zoeken](#) ➔
met aandacht voor het kopen of huren van een bestaand gebouw of een nieuw te bouwen ruimte
- 36 [Stap 8. Een project](#) ➔
met aandacht voor de quick scan
- 38 [Stap 9. Haalbaarheidsonderzoek](#) ➔
met aandacht voor de elementen uit zo'n onderzoek
- 40 [Stap 10. Een project \(vervolg\): capita selecta](#) ➔
met aandacht voor:
Belanghebbenden en belangstellenden | De burgerlijke gemeente | Onbetaalde adviseurs | Betaalde adviseurs | Procedures vergunning | Tussentijds gebruik | Subsidies | Begroting | Dekken van een tekort
- 54 [Over de auteur](#) ➔
- 55 [Bijlage 1: Relevante contactadressen voor kerkbestuurders](#) ➔
- 60 [Bijlage 2: Voorbeeld: beleidsuitgangspunten gemeente Den Haag](#) ➔

Interactieve pdf

➔ Op links met dit symbool kunt u klikken om direct naar de verwijzing te gaan.

⤴ Bovenaan elke pagina vindt u dit symbool terug. door hierop te klikken gaat u terug naar de inhoudsopgave.

Kerken in Nederland lopen leeg, althans in grote delen van het land. Kerkbesturen vragen zich af hoe ze daarop moeten reageren. Deze handleiding is gericht tot zo'n kerkbestuur. De lezer wordt hierna met "u" aangesproken waarmee dan ook primair het individuele kerkbestuur wordt bedoeld. Dat kan zijn een parochiebestuur (RK kerk), een College van Kerkrentmeesters (PKN) of anderszins. Schematisch wordt aangegeven welke stappen dit kerkbestuur waarschijnlijk zal moeten doorlopen, als het met dit probleem aan de slag wil. Vaak zal de aanleiding daarvoor overigens niet zo zeer het teruglopende kerkbezoek zijn, maar veeleer het tegelijkertijd verslechterende financiële perspectief.

Over de tekst

Iedere situatie is anders, dus een algemeen geldige handleiding is onmogelijk. U zult het hierna volgende dus steeds naar de eigen situatie moeten vertalen. De tekst is in stappen ingedeeld die vaak naar elkaar verwijzen, maar die ook afzonderlijk kunnen worden gelezen. Soms kunt u, afhankelijk van uw situatie en de keuzes die u maakt, stappen overslaan en soms wordt u teruggestuurd. Dit zal steeds worden aangegeven. Als u de tekst digitaal op een scherm leest kunt u heen en weer springen door middel van hyperlinks. Het geheel is zó opgezet dat u in principe alleen informatie langs krijgt die u in uw situatie nodig hebt. Op de volgende pagina vindt u een schematisch totaal-overzicht van de stappen die u kunt zetten.

Capita Selecta

Als stap 10 is een aantal capita selecta opgenomen. Daarin worden de volgende zaken behandeld: belanghebbenden en belangstellenden, de burgerlijke gemeente, betaalde en onbetaalde adviseurs, procedures en vergunningen, tussentijds gebruik, subsidies, het opstellen van een begroting en het dekken van een tekort.

Contactadressen en literatuur

In bijlage 1. is een uitgebreide – maar niet uitputtende – lijst van contactadressen opgenomen waarbij verwezen wordt naar websites; andere gegevens van de betreffende organisaties zijn via de betreffende website te vinden. Ook zijn er verwijzingen naar literatuur en subsidieregelingen terug te vinden. De lijst is ingedeeld in categorieën; in de tekst wordt regelmatig naar die categorieën verwezen.

In bijlage 1. is onder H en I aangegeven waar u allerlei documentatie en informatie kunt vinden. Ga daarin grasduinen als u weet wat u zoekt.

In de tekst zijn daarnaast een aantal voorbeelden opgenomen. Als u daar meer over wilt weten, kunt u via een zoekmachine meestal wel de betreffende website vinden.

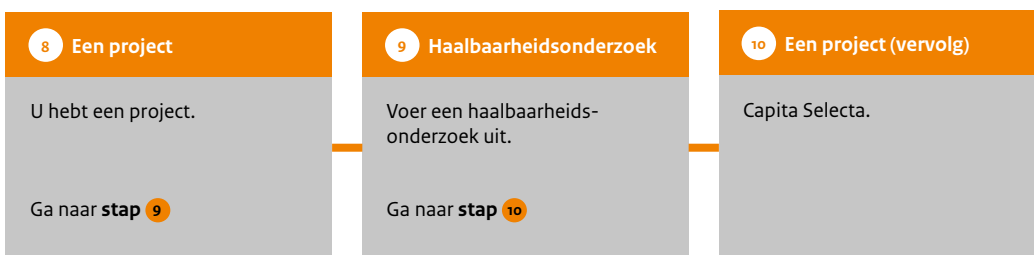
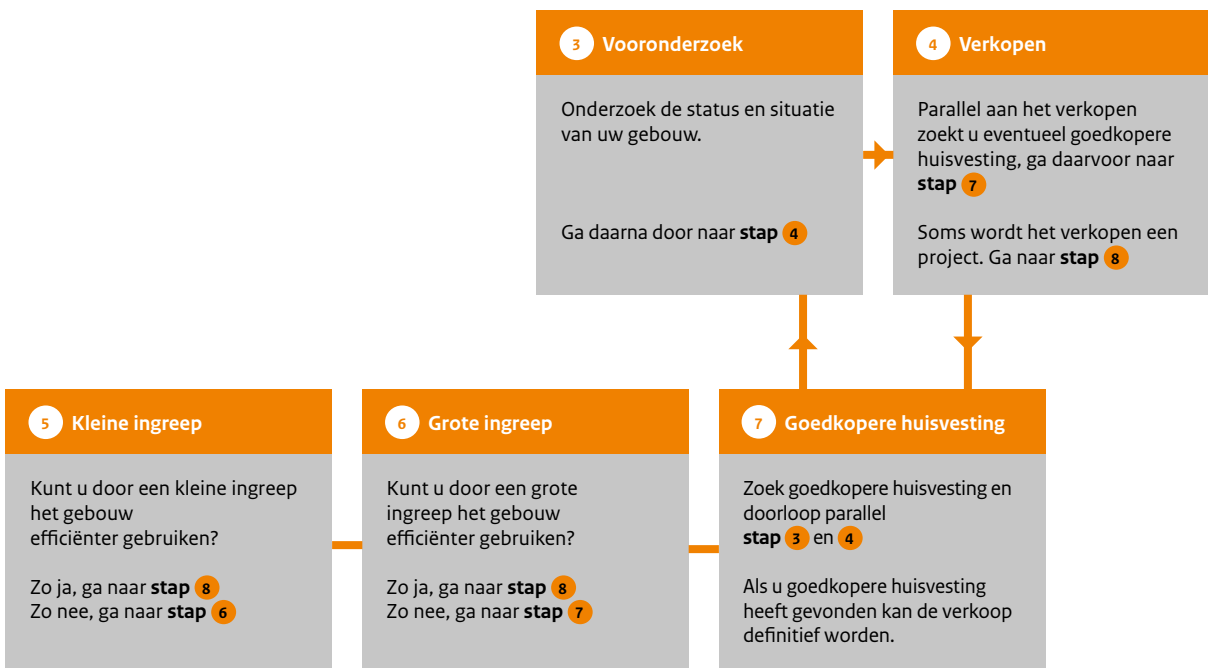
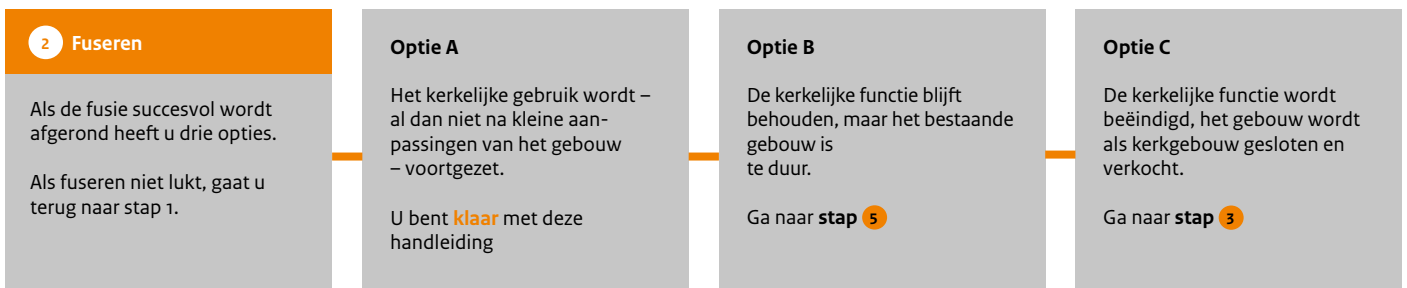
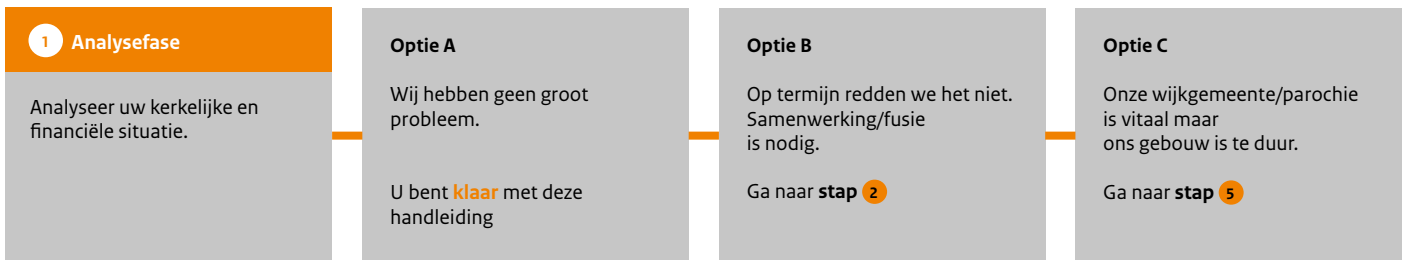
Wij veronderstellen dat u enkele “vakbladen” (al dan niet digitaal) leest. Voor kerkrentmeesters, lid van de PKN is dat “Kerkbeheer”, een blad van de Vereniging voor Kerkrentmeesterlijk Beheer. Dit blad is overigens ook interessant voor niet-PKN leden. Voor parochiebestuurders zijn dat het mededelingenblad van het bisdom en het extranet van de RK Kerk.

Als u een of meer monumenten beheert, is daarnaast het raadplegen van de website van het Steunpunt in uw provincie of van de provincie zelf zeer aan te bevelen. Er staan veel nuttige zaken in, onder meer over voor u relevante subsidieregelingen. Meer over subsidies vindt u in bijlage 1.

Hopelijk zal deze kleine handleiding uw zorgen omtrent de toekomst van uw kerkgebouw(en) wat verlichten.

Duco Stadig, januari 2016

Schematisch overzicht





Stappenplan



Stap 1

Analyse van de eigen situatie

7

Uw probleem is dat het aantal kerkleden terugloopt en/of dat uw financiën op korte termijn niet meer houdbaar zullen zijn. U wilt daaraan wat doen. Allereerst is een analyse van uw situatie noodzakelijk om een helder beeld te krijgen.

Waarschijnlijk hebt u zelf voldoende deskundigheid om deze analyse zelf te kunnen uitvoeren. Zo niet, dan kunt u hulp vragen in uw dioceses of bij uw landelijke koepelorganisatie. Voor adressen zie categorie A en B in bijlage 1. Ook zijn er andere partijen die u bij deze analyse kunnen helpen; soms gratis, soms tegen betaling: zie hiervoor de capita selecta onder [10.3 en 10.4](#) ➔.

De volgende vragen zijn bij de analyse van belang:

- Wat was de afgelopen jaren de ontwikkeling van het kerkbezoek?
- Wat zijn de demografische perspectieven van het “werkgebied”?
- Wat is de leeftijdsopbouw van de actieve leden?
- Zijn er voldoende vrijwilligers voor alle taken die er zijn?
- Wat is de financiële situatie? Is er sprake van een jaarlijks tekort? Is er sprake van een in het verleden bijeengebracht vermogen waarmee die tekorten mogelijk kunnen worden opgevangen?
- Wat zijn de kosten en de opbrengsten van het kerkgebouw en de nevengebouwen? Vooral de kosten van onderhoud en van energieverbruik zijn belangrijk. stap 5
- Is er sprake van achterstallig onderhoud?
- Zijn er mogelijkheden om de inkomsten te verhogen, bijv. door zaalverhuur of nevengebruik. Of zijn er mogelijkheden om de kosten te verlagen?

Lees in deze fase alvast paragraaf [10.1 Belanghebbenden en belangstellenden](#) ➔ van deze handleiding door om een indruk te krijgen van met wie u eventueel te maken kunt krijgen.

De allereerste daarvan is natuurlijk de eigen parochie/wijkgemeente. Betrek haar nadrukkelijk bij de analyse – bijvoorbeeld in de vorm van een begeleidingscommissie of een klankbordgroep – en koppel in de loop van het proces regelmatig terug. Het is van groot belang dat het resultaat van de analyse een breed draagvlak onder de kerkgangers heeft.

Als uitkomst van de analyse kunt u tot een van de volgende conclusies komen:

- A. We hebben geen groot probleem en kunnen het met verstandig bijsturen nog tot in lengte van jaren zo volhouden. Gefeliciteerd! U bent klaar met deze handleiding.
- B. Onze wijkgemeente/parochie is voldoende vitaal, maar ons gebouw is te duur. (Zie kader Dure gebouwen op volgende bladzijde). We gaan allereerst op zoek naar mogelijkheden om het bestaande gebouw en terrein efficiënter te gebruiken door toevoeging van andere functies. Eventueel gaan we ook de mogelijkheden onderzoeken om het gebouw af te stoten en elders een geschikte vervangende ruimte te betrekken. Als een van beide opties lukt, gaan we een gezonde toekomst tegemoet. U begint nu bij de minst ingrijpende optie. Daar wordt u eventueel naar verdergaande opties doorverwezen. Ga naar [Stap 5](#) ➔: Het gebouw efficiënter gebruiken zonder ingrijpende verbouwing.
- C. Op termijn reddend we het niet op eigen kracht. We zullen vergaande samenwerking/fusie met een of meer wijkgemeenten/parochies uit de omgeving moeten zoeken. Het kan zijn dat ons gebouw daardoor uiteindelijk buiten gebruik wordt gesteld – of juist niet. Ga naar [Stap 2](#) ➔: Fuseren.

Dure gebouwen

Overwegingen om goedkopere huisvesting te zoeken zijn vaak de volgende: Veel kerkgebouwen hebben een hoog energieverbruik. Dat geldt voor bijna alle vroeg-naoorlogse, vooroorlogse en oudere kerkgebouwen. Ze hebben hoge ruimten en een gebouwschil die qua isolatie bij benadering niet aan hedendaagse eisen voldoet en die vaak slechts tegen zeer hoge kosten is te verbeteren. Bij monumenten is dat vaak nog duurder, omdat er extra eisen aan worden gesteld. Wel wordt in toenemende mate geëxperimenteerd met energiezuinige maatregelen, zie hiervoor bijvoorbeeld de websites van Groene Kerken of van de Vereniging Kerkrentmeesterlijk Beheer.

Dezelfde categorie gebouwen kenmerkt zich ook vaak door hoge onderhoudskosten. Die kunnen het 5 à 10-voudige bedragen van de onderhoudskosten van gebouwen uit de laatste decennia.

Bij monumenten speelt daarnaast dat men bij onderhoud niet vrij is in de materiaalkeuze. Hout door kunststof vervangen mag bijvoorbeeld vaak niet. Bovendien is in de nieuwe Erfgoedwet een instandhoudingsplicht voor Rijksmonumenten opgenomen. Zo'n monument kan daardoor in de toekomst een financiële molensteen worden, ondanks de subsidies (van anno 2016 maximaal 50%) die er voor Rijksmonumenten zijn. Het ziet er naar uit dat er ook voor gemeentelijke monumenten een instandhoudingsplicht komt. Voor gemeentelijke monumenten bestaan er echter vrijwel geen subsidies meer.

Het kan ook zijn dat een gebouw eenvoudigweg te groot is geworden.

Fuseren is een moeilijk proces. U moet een of meer fusiepartners zoeken uit dezelfde wijk/stad/regio (en als regel ook van dezelfde denominatie). Als u die vindt gaat u samen een proces doorlopen dat uiteindelijk leidt tot het besluit om een of meer gebouwen te sluiten en in een of meer andere gebouwen verder te gaan. Er is een niet geringe kans dat zo'n proces vastloopt, want als sluiting van kerken aan de orde is komen uiteraard sterke emoties los.

10

Het is daarom verstandig om hulp te zoeken bij een koepelorganisatie. In grotere steden is dat het stedelijke kerkverband, voor parochies is dat het bisdom. In andere gevallen is de landelijke koepelorganisatie de aangewezen partij. Soms kan de provincie een rol vervullen. De meesten van deze adviseurs kunnen u helpen bij het structureren van het proces en daarin een trekkende rol vervullen. U en uw fusiepartners zullen echter uiteindelijk zelf moeten beslissen.

Het is verstandig dan samen een gebouwensie te maken, een multi criteria-analyse waarin alle aan de orde zijnde gebouwen op eenzelfde manier worden beoordeeld op een aantal belangrijke aspecten.

Als regel zullen het fusieproces en het maken van een gebouwensie parallel lopen in de tijd. In de RK Kerk komt het echter regelmatig voor dat éérs het fusieproces wordt doorlopen (vaak op initiatief van het bisdom) en dat pas daarna naar de gebouwen wordt gekeken. Maar ook dan geldt het volgende.

In de multi criteria-analyse spelen de volgende criteria en subcriteria een rol:

- vitaliteit van de verschillende wijkgemeenten/parochies (te meten aan het aantal kerkgangers, het aantal leden/parochianen, het aantal betalende leden/parochianen, de leeftijdsopbouw en dergelijke);
- eigenschappen van de verschillende gebouwen: afmeting gebouw en zijn ruimten (in m²), energieverbruik, onderhoudskosten, cultuurhistorische waarde, monument of niet, belevingswaarde, geschiktheid voor een eigentijdse liturgie, verhuurbaarheid van kerkzaal en nevenruimten, bereikbaarheid (parkeergelegenheid, openbaar vervoer in de buurt), kwaliteit faciliteiten (bijvoorbeeld toiletten en keuken), toegankelijkheid voor minder validen, onderhoudsstatus, enzovoorts;
- alternatieve opbrengst, dat wil zeggen de opbrengst als het gebouw wordt gesloten en verkocht. Let op: deze alternatieve opbrengst is sterk afhankelijk van de vraag of het gebouw een monument is of niet, van de stedenbouwkundige situatie en vooral van wat de burgerlijke gemeente vindt: zie [4.6 Overleg met burgerlijke gemeente](#) ➔ en [10.2 De burgerlijke gemeente](#) ➔;
- spreiding van de gebouwen over wijk/stad/regio. Dit is een bijzonder criterium, dat niet één afzonderlijk gebouw betreft, maar dat wel bij de uiteindelijke afweging van groot belang is.

Om het proces goed te laten verlopen is het van belang om vooraf in gezamenlijkheid de spelregels goed af te spreken. Het gaat dan om:

- welke criteria en subcriteria worden gehanteerd,
- hoeveel punten per (sub)criterium worden toegekend,
- welke gewichten aan de verschillende (sub)criteria worden toegekend,
- dat een onafhankelijke commissie wordt ingesteld (of een externe partij wordt ingehuurd, bijvoorbeeld het bisdom) die de gebouwen beoordeelt en per (sub)criterium punten toekent,
- welke bestuursniveau of orgaan op basis van het rapport van de onafhankelijke commissie de beslissing neemt welke gebouwen worden gesloten en welke niet.

De Protestantse Gemeente Amstelveen-Buitenveldert concludeerde enkele jaren geleden dat in verband met de financiële situatie op korte termijn drie van de zes kerkgebouwen moesten worden gesloten. Ze stelde een commissie in, bestaande uit een vertegenwoordiger van elk der zes wijkgemeenten onder leiding van een onafhankelijke voorzitter. Die voerde de multicriteria analyse uit en bracht een rapport uit dat tot de noodzakelijke besluitvorming leidde.

De Protestantse Gemeente 's-Gravenhage doorliep ongeveer hetzelfde proces. Dit proces leidde tot het besluit om zeven van de achttien kerken te sluiten. Daar was sprake van een geheel externe commissie.

Het is aan te bevelen om parallel aan het fusieproces, tezamen met de andere kerkgenootschappen ter plaatse, er bij de burgerlijke gemeente op aan te dringen dat zij beleid ontwikkelt met betrekking tot leegkomende kerkgebouwen, bij voorkeur in de vorm van een zogenaamde kerkenvisie (zie daarvoor [10.2 De burgerlijke gemeente](#) ➔). Het eigen fusieproces kan dan op die kerkenvisie worden afgestemd – en omgekeerd.

Als het fusieproces succesvol wordt doorlopen, en dus eindigt in een duidelijk besluit, kan dit voor uw eigen gebouw het volgende betekenen:

- A. Het kerkelijke gebruik wordt – al dan niet na kleine aanpassingen van het gebouw – voortgezet. U bent klaar met deze handleiding.
- B. Het is wenselijk dat de kerkelijke functie op deze plaats of in de omgeving behouden blijft, maar het bestaande gebouw is te duur (voor de overwegingen zie het kader in [Stap 1. Analyse van de eigen situatie](#) ➔). U gaat daarom allereerst zoeken naar mogelijkheden om het gebouw (en eventueel het omliggende terrein) efficiënter te gebruiken door een deel te verhuren of te verkopen. Als dat niet lukt gaat u het gebouw afstoten en met opbrengst een geschikte vervangende ruimte in de omgeving financieren. Ga dus nu allereerst naar [Stap 5. Het gebouw efficiënter gebruiken zonder ingrijpende verbouwing](#) ➔. Als dat niet lukt wordt u doorverwezen.

NB: als u een deel van het gebouw verhuurt of verkoopt, legt u zich voor de toekomst vast. Doe dat dus alleen als het onderdeel is van een duurzame oplossing voor het resterende gedeelte van uw gebouw.

- C. De kerkelijke functie wordt op deze plaats beëindigd, het gebouw wordt als kerkgebouw gesloten en verkocht. [Ga naar Stap 3](#) ➔.

Vooronderzoek: juridische status, asbest, taxatie

U wilt uw gebouw verkopen, hetzij als uitkomst van een fusieproces (dan komt u van Stap 2. onder C), hetzij omdat u met de opbrengst goedkopere huisvesting elders wilt financieren (dan komt u van Stap 7.) Het is verstandig om nu eerst enkele zaken te onderzoeken. De resultaten daarvan geven u houvast in het verdere proces.

3.1 Juridische status

Allereerst gaat u na wat de juridische status van het gebouw is. Die status blijkt allereerst uit het Bestemmingsplan. U kunt het Bestemmingsplan inzien bij uw Gemeente en waarschijnlijk ook via de website <http://www.ruimtelijkeplannen.nl/>

In het Bestemmingsplan kunt u vinden

- wat de bestemming is. Als die bijv. “kerk” is, of “religieuze doeleinden”, kunt u uw kerk in de praktijk alleen verkopen aan een ander kerkgenootschap. Soms is de bestemming ruimer, bijvoorbeeld “maatschappelijke doeleinden”. Dan mag er bijvoorbeeld ook een gezondheidscentrum, een sporthal of een bibliotheek in en is het aantal mogelijke kopers groter;
- wat de bebouwingsmogelijkheden zijn. Het Bestemmingsplan geeft aan wáár mag worden gebouwd (vooral van belang als er ook onbebouwd terrein bij de kerk hoort) en wat de maximale bouwhoogte mag zijn. Vaak zijn de contouren en de hoogte van het bestaande gebouw overgenomen;
- daarnaast kan het Bestemmingsplan aangescherpte welstandeisen voorschrijven, bijvoorbeeld omdat uw gebouw onderdeel is van een beschermd stads- of dorpsgezicht.

Hierna is het nuttig om bij het Kadaster informatie op te vragen, en wel:

- een kadastrale kaart
- een kadastraal bericht eigendom.

Het online aanvragen van een kadastrale kaart en een bericht van eigendom kan via www.kadaster.nl. Het is voor particulieren mogelijk – om voor €3,50 per stuk (prijsspeil 2016) – via de webwinkel deze documenten aan te vragen. Ga naar de webwinkel op de website van het Kadaster (rechts bovenin het startscherm). Vul bij stap 1 in om welk adres het gaat. Kies bij stap 2 het te bestellen product, bijvoorbeeld ‘uittreksel kadastrale kaart met omgevingskaart’. Het product wordt toegevoegd aan uw winkelwagen. Ga naar de winkelwagen om te betalen en uw gegevens in te vullen.

Op de kadastrale kaart ziet u precies de grenzen van uw eigendom aangegeven aangenomen dat u eigenaar of erfpachter bent). Soms vallen die grenzen samen met de muren van het gebouw, maar meestal hoort er nog een stuk terrein bij. Kijk hier even goed naar, want de status van het omringende terrein is soms anders dan u denkt.

Op het kadastraal bericht eigendom ziet u dat uw kerkgenootschap de eigenaar of erfpachter is (als dat niet zo is, is er iets mis!). Ook ziet u welke publiekrechtelijke beperkingen er eventueel op uw gebouw rusten. De belangrijkste daarvan is dat het gebouw de monumentstatus kan hebben. Het betreffende bestuursorgaan staat er dan bij, daaraan kunt u zien of het een Rijksmonument dan wel een gemeentelijk monument is. Ook provinciale monumenten komen voor. Die monumentstatus staat soms ook al in het Bestemmingsplan vermeld. Maar als uw gebouw een monument is, weet u dat natuurlijk allang. De betreffende aanwijzingsbeschikking behoort dan in uw archief te zitten.

3.2 Asbest en bodemverontreiniging

Het is verstandig om al in deze fase onderzoek te doen naar de aanwezigheid van asbest en bodemverontreiniging.

Voor wat betreft bodemverontreiniging kunt u ermee volstaan om te checken of een eventuele olietank in het verleden is gesaneerd (d.w.z. leeggepompt en afgevuld met zand).

De aanwezigheid van asbest kan een serieus probleem zijn. Laat daarom door een gecertificeerd asbestonderzoeksbureau een zogenaamd type A-onderzoek doen. Dat geeft enige indicatie, maar het is goed mogelijk dat er op allerlei plaatsen toch nog asbest verborgen zit. Als uw kerk in de periode 1950-1980 is gebouwd (of verbouwd!) is dat zeer waarschijnlijk het geval. Reken dan op forse kosten van verwijdering. Vraag het asbestonderzoeksbureau een daarvan raming te maken, dan heeft u enig houvast.

Bij uw koepelorganisatie of bisdom (adressen in bijlage 1. categorie A en B) kunt advies vragen over het te kiezen onderzoeksbureau.

3.3 Taxatie

Laat in dit stadium het gebouw ook taxeren door een beëdigd taxateur. Uw koepelorganisatie of bisdom kan u eventueel aan namen helpen.

De taxatie dient te zijn gebaseerd op de huidige situatie, dat wil zeggen op wat het bestemmingsplan toestaat, de eventuele publiekrechtelijke beperkingen en de resultaten van het asbestrapport. Daarnaast dient de taxateur zaken als ligging, bereikbaarheid, beeldkwaliteit en onderhoudstoestand mee te nemen. Het taxatierapport geeft financieel gezien een soort bodem of referentie aan voor de hierna te realiseren opbrengst. [Ga nu naar Stap 4](#) ➔.

Een gebouw verkopen is een soms langdurig proces. Daarin zijn in hoofdzaak de volgende deelstappen te onderscheiden:

4.1 Hogere autoriteiten

In geval van verkoop van een kerkgebouw hebt u vaak de instemming nodig van hogere kerkelijke autoriteiten. Dat kan zijn een machtiging van de Bisschop of (bij de PKN) toestemming van het Regionaal College voor Behandeling van Beheerszaken (RCBB). Het is verstandig om tijdig met de bevoegde kerkelijke instantie contact op te nemen om te vragen of toestemming nodig is en wat daarvoor de procedure is. Wellicht hebben ze ook nog goede tips.

NB: voor burgerlijke autoriteiten (burgerlijke gemeente) [zie paragraaf 4.6](#) ➔.

4.2 Een makelaar zoeken

U hebt hoe dan ook een makelaar nodig. De makelaar koopt niet zelf, maar zoekt in zijn netwerk of op de markt naar gegadigden. Hij ondersteunt u bij het gehele verkoopproces en kan u ook ondersteunen bij het contact met de burgerlijke gemeente.

Zoek bij voorkeur een makelaar die met de situatie in de Gemeente op de hoogte is en die ervaring heeft met niet-woongebouwen. Plaatselijk of regionaal werkende makelaars zijn prima. Er zijn ook enkele landelijk werkende makelaars die gespecialiseerd zijn in (religieus) erfgoed.

Er zijn grote verschillen tussen makelaars. Vraag daarom uw landelijke koepel of bisdom en eventueel ook collega's uit de regio om advies en voer met tenminste 2 (kleine gemeenten) of 3 (grote gemeenten) makelaars een gesprek en vraag hen om offerte. Kies vervolgens de makelaar met wie u in zee gaat. Geef alleen opdracht aan iemand die op basis van *no cure, no pay* wil werken. Dus pas als het gebouw wordt verkocht krijgt hij zijn provisie.

Laat de makelaar niet dezelfde persoon zijn als de taxateur uit paragraaf 3.3. Dat maakt uw taxatie namelijk minder geloofwaardig in het geval u die aan de burgerlijke gemeente laat zien.

4.3 Vraagprijs

Samen met uw makelaar gaat u een koper zoeken.

Vraag uw makelaar allereerst advies over de daarbij te hanteren vraagprijs.

In principe rekent hij met dezelfde factoren als de taxateur uit paragraaf 3.3, maar de makelaar kijkt er meer met een commercieel oog naar, en zal daarom sommige aspecten anders waarderen.

Uw vraagprijs kan dus afwijken van het bedrag van de taxatie.

Houd er rekening mee dat u lager kunt eindigen dan uw vraagprijs en/of het bedrag waarvoor uw kerk getaxeerd is.

4.4 Roerende zaken

Als u fuseert, zult u sommige zaken mee willen nemen, andere niet. Als u naar een goedkoper en waarschijnlijk kleiner gebouw verhuist, geldt hetzelfde.

Denk in dit stadium al na wat u met de roerende zaken (inventaris) in het gebouw gaat doen. Denk aan kandelaars, het doopvont, kunstwerken, liturgisch vaatwerk, los liturgisch meubilair enzovoorts. Soms is er sprake van voorwerpen met een grote waarde, dus daar moet u goed over nadenken. Daarnaast zijn er natuurlijk de meer huishoudelijke zaken zoals serviesgoed, tafels en stoelen en dergelijke.

Museum Catharijneconvent (adres in bijlage 1. categorie E) kan voor u vaststellen welke inventarisstukken waardevol zijn en kan u helpen er een goede bestemming voor te vinden als u er zelf afstand van wilt doen. Het Catharijneconvent houdt bij waar voorwerpen zich bevinden, dus later terugvinden blijft mogelijk. Zie ook de Handreiking Roerend Religieus Erfgoed op de website van het Catharijneconvent.

NB: hiernaast zijn er onroerende inventarisstukken zoals preekstoel, doopvont en orgel. Als die aard- en nagelvast met het gebouw zijn verbonden zijn, ze een zogenoemd bestanddeel van de onroerende zaak. Als het gebouw een monument is, maken ze deel uit van het monument en is monumentenzorg de aangewezen gesprekspartner.

4.5 Direct de markt op?

U kiest nu, in overleg met uw makelaar, tussen A of B:

- A.** U verkoopt het gebouw zoals het nu is, dus u gaat direct de markt op. U gaat de burgerlijke gemeente *niet* om verruiming van bestemming en/of bebouwingmogelijkheden vragen, dat laat u als het ware aan uw koper over. Waarschijnlijk zal de opbrengst lager zijn dan wanneer u de route onder B kiest, maar het grote voordeel is dat u snel uw geld hebt. Dat kan van belang zijn omdat u bijvoorbeeld een goedkoper alternatief moet financieren dat u inmiddels hebt gevonden. Uw makelaar zet nu het gebouw te koop. Als er een koper verschijnt die een voldoende hoge prijs wil betalen, gaat u naar [4.11 Beoordelen biedingen; accepteren](#) ➔.
- Als het echter na enige tijd niet is gelukt om het gebouw tegen een redelijke prijs te verkopen, zit er niets anders op dan toch met de burgerlijke gemeente te gaan praten. [Ga naar 4.6](#) ➔.
- B.** U gaat, al dan niet samen met uw makelaar, met de burgerlijke gemeente praten over verruiming van bestemming en/of bebouwingmogelijkheden. Het gebouw kan dan veel meer opbrengen, en dat hebt u nodig voor financiering van uw fusieproces (Stap 2. onder C) of om goedkopere ruimte elders mee te financieren (Stap 7.). [Ga naar 4.6](#) ➔.

4.6 Overleg met de burgerlijke gemeente

U neemt – al dan niet samen met uw makelaar – contact op met de burgerlijke gemeente. Die kan eventueel de bestemming verruimen, zodat bijvoorbeeld woningen mogen worden gemaakt. Als het gebouw geen monument is kan ze er bovendien aan meewerken dat het gebouw wordt gesloopt en door nieuwbouw in een groter volume wordt vervangen. Ook kan ze toestemming geven om bepaalde werkzaamheden aan een monument uit te voeren.

U kunt dit aanhangig maken in een brief aan de wethouder, waarin u uitlegt waarom u het gebouw gaat verkopen en dat u de opbrengst nodig hebt om de kerkelijke functie elders in de Gemeente te kunnen voortzetten. U vraagt om een gesprek.

Waarschijnlijk wordt u dan benaderd door een ambtenaar om dit gesprek voor te bereiden.

Vraag om een schriftelijke bevestiging van de uitkomst van het gesprek.

Zorg dat u goed beslagen ten ijs komt. U hebt de in [Stap 3. Vooronderzoek: juridische status, asbest, taxatie](#) genoemde vooronderzoeken al gedaan en het is verstandig om nu de paragrafen [10.1 Belanghebbenden en belangstellenden](#) ➔ en [10.2 De burgerlijke gemeente](#) ➔ uit deze handleiding goed te lezen en te bedenken wat het daar gestelde in uw geval betekent.

Zoals u in paragraaf 10.2 kunt lezen is het mogelijk dat uw burgerlijke gemeente al beleid met betrekking tot leegkomende kerken heeft geformuleerd. Neem daar vooraf goed kennis van, zodat u weet wat wel en niet de mogelijkheden zijn.

Indien de burgerlijke gemeente nog geen beleid heeft, zou u er samen met de andere kerkgenootschappen bij haar op kunnen aandringen om samen een zogenaamde kerkvisie te ontwikkelen. Dat maakt een goede afweging mogelijk en geeft voor alle betrokkenen duidelijkheid.

Overigens komt het tegengestelde ook voor: er zijn burgerlijke gemeenten, zoals bijvoorbeeld de gemeente Hilversum, die een zeer actief beleid voeren en die zelf kerken benaderen in plaats van initiatieven af te wachten.

Uiteindelijk eindigt het overleg met de burgerlijke gemeente als het goed is in concrete afspraken die schriftelijk worden vastgelegd: u weet dan waar de burgerlijke gemeente in beginsel aan zal meewerken en waaraan niet.

'In beginsel', want formeel moet zij de mogelijkheid openhouden dat er bij de behandeling van een concrete aanvraag voor een omgevingsvergunning grote bezwaren blijken te bestaan (zie [10.5 Procedures vergunning](#) ➔).

Die aanvraag gaat u zelf niet indienen, want u bent geen projectontwikkelaar.

U gaat verkopen. [Ga naar paragraaf 4.7](#) ➔.

Aanwijzing als gemeentelijk monument

Het kan gebeuren dat de burgerlijke gemeente naar aanleiding van dit gesprek of uw eerdere brief besluit uw gebouw aan te wijzen als gemeentelijk monument (als het nog geen monument was). Dat is voor u in de regel financieel zeer nadelig, omdat het u sterk in uw mogelijkheden beperkt. Vastgoedexperts zullen dat bevestigen, maar monumentenbeschermers vinden meestal dat het wel meevalt.

U kunt tegen de aanwijzing bezwaar maken. Soms kunnen de juristen van uw koepelorganisatie (zie bijlage 1. onder A en B) u daarbij helpen, soms moet u daarvoor een advocaat zoeken.

Uit nieuwe jurisprudentie van de Raad van State (bijvoorbeeld de uitspraak inzake het Afrikahuis van 24-12-2014 nr. 2014:4681, <http://deeplink.rechtspraak.nl/uitspraak?id=ECLI:NL:RVS:2014:4681>) blijkt dat u een kans maakt als u uw schade door de aanwijzing zeer concreet kunt aantonen en als de burgerlijke gemeente dat niet kan weerleggen. De geschiedenis van de kwestie Afrikahuis leert dat het dan belangrijk is uw dreigende schade zo goed mogelijk te kwantificeren. Dat is de kerk in die kwestie onvoldoende gelukt, maar om de zaak te winnen heeft de burgerlijke gemeente meer concessies gedaan dan waartoe ze vermoedelijk anders bereid zou zijn geweest. Daar kan ze in een later stadium moeilijk op terugkomen.

Soms is het zo, dat de aanwijzing het voortbestaan van uw kerkgemeente in gevaar kan brengen: een fusie kan om financiële redenen niet doorgaan omdat u dit gebouw niet tegen een redelijke prijs kunt verkopen, of omdat u het gebouw niet voldoende kunt aanpassen voor een houdbare vorm van eigen gebruik.

Dit belang van uw eigen continuïteit is in de bovenbedoelde jurisprudentie nog onvoldoende aan de orde geweest. Misschien ligt daar voor u een kans. Maar bedenk wel: de Raad van State toetst marginaal, dus u moet het heel concreet maken.

Als u bezwaar maakt, kunt u de afloop van de procedure afwachten.

Ook kunt u verder gaan, in de veronderstelling dat u het niet wint.

Als u dan toch gelijk krijgt, valt het mee.

Soms gaat de Gemeente in een nog later stadium (dus ver na het eerste contact) tot aanwijzing over, veelal omdat daar door plaatselijke of landelijke belangenorganisaties (zie bijlage 1. onder K) of buurtbewoners op

wordt aangedrongen. Hoe later in het hierna beschreven proces dat gebeurt, hoe groter uw kans is dat u een beroepsprocedure wint. Overleg met uw makelaar en uw ontwikkelaar (zie hierna) of u dan dit beroep wilt afwachten of dat u uw eigen proces wilt voortzetten.

4.7 Verkopen aan een ander kerkgenootschap

Als uw Gemeente eist dat u eerst probeert het gebouw aan een ander kerkgenootschap te verkopen, is het van belang om af te spreken dat dit tegen taxatiewaarde (in de huidige toestand) gebeurt en spreek er een termijn voor af (bijv. een jaar). Geef het taxatierapport dat u eerder liet maken aan de Gemeente. Er zijn nogal wat kerkgenootschappen die weinig te besteden hebben; op basis van het taxatierapport kunt u hun biedingen dan terzijde leggen.

Het is overigens beslist niet uitgesloten dat er – al dan niet door tussenkomst van uw makelaar – een kerkgenootschap verschijnt dat tegen taxatiewaarde (of meer) wil kopen! Dan gaat u naar [4.11 Beoordelen biedingen; accepteren](#) ➔. Het heeft nu geen zin om nog iets anders te proberen.

NB: Als u de verkoopopbrengst wilt gaan beleggen, om met de opbrengsten daarvan uw jaarlijkse financiële tekort te dekken, kunt u ook overwegen het gebouw te gaan verhuren. U blijft dan echter eigenaar, met alle zorgen van dien.

4.8 Een haalbaarheidsonderzoek?

Als u via uw makelaar niet binnen de met de burgerlijke gemeente afgesproken termijn tegen taxatiewaarde aan een kerkgenootschap kunt verkopen (of eventueel verhuren), kunt u samen met hem een of meer mogelijke andere kopers gaan benaderen. Zo nodig meldt u dat in het kader van de procesafspraken ook aan de Gemeente, mogelijk tijdens een vervolggesprek met de wethouder.

U kunt in deze fase al een haalbaarheidsonderzoek laten doen naar de mogelijkheden om het gebouw een andere bestemming te geven. Dan kunt u daarna meer gericht naar kopers zoeken. [Ga daarvoor naar Stap 9. Haalbaarheidsonderzoek](#) ➔ en [ga daarna naar 4.9](#) ➔.

U kunt het echter ook eerst op de markt proberen. Als u eerder al een koper vindt, kunt u zich de kosten en moeite van een haalbaarheidsonderzoek besparen. Ook kunt u eventueel met een aspirant-koper afspreken dat die het onderzoek voor eigen rekening en risico uitvoert.

[Ga naar 4.9](#) ➔.

4.9 Een koper (projectontwikkelaar) zoeken

Al dan niet beschikkend over de resultaten van het haalbaarheidsonderzoek gaat u met uw makelaar kopers zoeken.

Denk als mogelijke kopers vooral aan de categorie kleinere projectontwikkelaars/beleggers.

Zie voor namen van niet-commerciële ontwikkelaars categorie C van bijlage 1. Tot voor kort hoorden woningcorporaties hier prominent bij, maar die zijn tegenwoordig sterk in hun mogelijkheden beperkt. Het kan echter geen kwaad om toch met een of meer corporaties ter plaatse te gaan praten, vooral als er woningen kunnen worden gebouwd.

De projectontwikkelaar/belegger die u zoekt moet aan de volgende eisen voldoen:

- bewezen ervaring met het herbestemmen van kerkgebouwen en, indien uw gebouw een monument is, met het herbestemmen van monumenten,
- bereid om op eigen risico te werken (dus geen adviseur die uren declareert),
- bereid en in staat om eventueel zelf te investeren (te onderbouwen met jaarstukken en dergelijke).

Maak een groslijst met zes à tien namen, check of ze geïnteresseerd zijn en selecteer daaruit drie partijen, bij voorkeur op basis van referenties. Zorg dat u niet alleen door uw makelaar aangedragen kandidaten op de groslijst opneemt, maar informeer ook bij uw landelijke koepel of bisdom (bijlage 1. onder A en B) en bij collega's elders naar geschikte namen.

Aan de deur wordt niet gekocht

Waarschijnlijk bent u de afgelopen jaren al regelmatig benaderd door mensen die belangstelling hebben om uw gebouw te kopen. Er zijn nogal wat kleine vastgoedondernemers die systematisch alle kerkbesturen aanschrijven. U hoeft deze mensen niet te woord te staan, maar u zou hen wel kunnen vragen om enige documentatie over gerealiseerde projecten op te sturen. Als u die documentatie bewaart, kunt u nu nagaan of er kandidaten voor uw groslijst bij zitten. Maar de meesten voldoen waarschijnlijk niet aan de drie bovengenoemde criteria.

Vaak gaat het hen eigenlijk om het verwerven van een betaalde adviesopdracht waarbij ze uren kunnen schrijven. Geef dergelijke opdrachten echter alleen aan mensen die u daarvoor zelf uitkiest: aan de deur wordt niet gekocht!

4.10 Uitvraag

Uw makelaar maakt nu een verkoopbrochure waarin alle relevante gegevens betreffende het gebouw zijn opgenomen, waaronder de uitkomsten van het eerdere asbestonderzoek (zie 3.3), de met de burgerlijke gemeente gemaakte afspraken (zie 4.6) en de resultaten van het haalbaarheidsonderzoek, indien van toepassing).

Daarnaast kunt u diverse voorbehouden en voorwaarden van uw kant opnemen, bijvoorbeeld:

- partijen dragen hun eigen kosten;
- de kosten van een eventueel nog noodzakelijk haalbaarheidsonderzoek zijn voor rekening van de koper, maar indien de koop uiteindelijk niet doorgaat wordt het h.b.o. uw eigendom;
- een ontbindende voorwaarde is dat u niet op uiterlijk ... toestemming hebt gekregen het gebouw aan de eredienst te onttrekken (als u die toestemming bij de uitvraag niet al hebt verkregen);
- een ontbindende voorwaarde is dat u niet op uiterlijk ... goedkopere vervangende ruimte hebt gevonden (indien dat bij de uitvraag nog niet het geval is);
- het hoofgebouw en eventuele bijgebouwen worden als één geheel verkocht (aanbevolen);
- bij een voorwaardelijk bod: een reserveringsvergoeding van bijv. 4% per jaar die wel/niet verrekenbaar is als de koop doorgaat;
- een winstdelingsclausule (anti speculatiebeding) in het geval dat de koper binnen een bepaald aantal jaren doorverkoopt.

Bedenk dat er minder zal worden geboden naarmate u meer van dergelijke voorwaarden stelt.

Vraag de geselecteerde partijen om op een bepaalde datum schriftelijk drie biedingen te doen (een criterium bij de selectie kan zijn dat u vooraf vraagt of men daartoe bereid is):

- A. een onvoorwaardelijk en onherroepelijk bod op het gebouw zoals het nu is;
- B. idem, met een winstdelingsclausule als de Gemeente (na de verkoop) aan herbestemming en/of sloop meewerkt;
- C. een voorwaardelijk bod, dat pas definitief wordt als de Gemeente aan herbestemming en/of sloop meewerkt.

Het kan zijn dat u in het geheel geen biedingen krijgt.

[Ga dan naar 4.12 Geen bieding](#) ➡.

Anders [gaat u naar 4.11](#) ➡.

4.11 Beoordelen van de biedingen; accepteren

Beoordeel de binnengekomen biedingen met uw makelaar.

- Met een onvoorwaardelijk en onherroepelijk bod weet u waar u aan toe bent en krijgt u snel uw geld.
- Een onvoorwaardelijk en onherroepelijk bod mét winstdeling zal waarschijnlijk lager zijn dan een zónder.
- Een voorwaardelijk bod geeft kans op de hoogste opbrengst, maar daar moet u vaak jaren op wachten. Dat betekent renteverlies. Bovendien is er ook een kans dat aan de voorwaarde niet wordt voldaan (de burgerlijke gemeente werkt uiteindelijk toch niet mee), zodat u met het gebouw blijft zitten. Probeer dus een inschatting te maken van de kans daarop.

Let ook goed op de eventuele andere gestelde voorwaarden en onderhandel daar eventueel over voordat u het bod accepteert.

- Niet ongebruikelijk is een voorbehoud dat ook nog eerst een bepaald percentage van de te bouwen woningen moet zijn verkocht of dat een huurder moet zijn gevonden. Dat betekent dat u nog langer op de opbrengst moet wachten en dat u het bedrijfsrisico van de ontwikkelaar overneemt. Accepteer dit niet; accepteer alleen de aanwezigheid van een onherroepelijke omgevingsvergunning als vervullende voorwaarde.
- Voor u is ook belangrijk dat er een einddatum is waarop partijen van elkaar af kunnen, als de voorwaarde dan nog niet is vervuld. U verleent dan exclusiviteit tot een bepaalde datum. Daarna kunt u het alsnog met een ander gaan proberen.
- Een reserveringsvergoeding zet de ontwikkelaar aan tot voortvarendheid en realisme.
- Laat u geen boete of schadevergoedingplicht opleggen als de voorwaarde niet, of niet tijdig, wordt vervuld.
- U had het asbest inventarisatierapport bij de uitvraag meegegeven. Kijk goed of de ontwikkelaar op dit punt nog voorbehouden maakt.

Wat voor u het meest aantrekkelijk is hangt af van uw situatie en vooral van de vraag of u de opbrengst snel nodig hebt of niet.

Dat laatste zal vaak zo zijn als u van [Stap 7. Het huidige gebouw verkopen en goedkopere huisvesting zoeken](#) komt. U hebt de opbrengst van het huidige gebouw waarschijnlijk nodig om het goedkopere alternatief te financieren. Zodra u dat hebt gevonden, kunt u bij een onvoorwaardelijk en onherroepelijk bod uw voorbehoud laten vervallen en voor beide gebouwen tot zaken komen. Als u daarentegen een voorwaardelijk bod op uw huidige gebouw accepteert, moet u eerst wachten tot die voorwaarde is vervuld. Dat kan jaren duren, en tegen die tijd is het alternatief waarschijnlijk niet meer beschikbaar. Doe dit dus in principe niet.

Er zijn nu in beginsel twee mogelijkheden:

- A.** Als u het aantrekkelijkste onvoorwaardelijke en onherroepelijke bod accepteert, bent u verder van de sores af.

De koop wordt als regel snel bij de notaris vastgelegd (uw makelaar regelt dat). De eigenlijke levering van het gebouw en de betaling van de koopsom hebben meestal op een latere datum plaats. Die hangt onder meer af van het moment waarop u ontruimd kunt leveren. Vergeet niet om de onderhoudsabonnementen, contracten voor energie en water en de opstalverzekering op de leveringsdatum te laten beëindigen.

Als u verkoopt in het kader van een fusieproces, bent u nu klaar met deze handleiding. Als u verkoopt omdat u een goedkoper alternatief hebt gevonden, kunt u dat alternatief nu gaan realiseren. U bent eveneens klaar met deze handleiding.

Als u het meest aantrekkelijke voorwaardelijke bod accepteert en het met de ontwikkelaar over de details eens bent geworden, legt u dat samen schriftelijk vast en gaat u met de ontwikkelaar het verdere traject in. Samen probeert u de gestelde voorwaarden te realiseren.

Laat de ontwikkelaar hierin het voortouw nemen. De tijd die hij daarin investeert is voor zijn rekening en risico, spreek dat goed af. Dit traject kan (vooral bij monumenten) jaren duren. Dat geeft u enerzijds de gelegenheid om het kerkelijke gebruik ordelijk te beëindigen, maar betekent anderzijds dat er daarna een “tussentijd” aanbreekt: u bent nog steeds eigenaar (zie daarvoor [10.6 Tussentijds gebruik](#) ➔).

U hebt nu een project. Ga door naar [Stap 8. Een project](#) ➔

4.12 Geen bieding

Het kan zijn dat u geen biedingen krijgt en dat niemand uw gebouw wil hebben, ook niet na herhaalde acties van uw makelaar. Wat nu?

- Het kan zijn dat u dan niet wegkomt uit het gebouw. De fusie springt af, goedkopere huisvesting is niet te vinden of niet te betalen. Deze handleiding kan u helaas niet verder helpen. In die zin bent u hier klaar.
- Het kan ook zijn dat het gebouw na verloop van tijd leeg komt te staan. U bent bij uw fusiepartner ingetrokken of naar een goedkoper gebouw verhuisd. U bent echter nog eigenaar van het oude gebouw en dat kost u geld: vooral voor verzekeringen en onderhoud. Ook met tijdelijke verhuur zult u die kosten waarschijnlijk niet kunnen dekken en hoe dan ook wilt u van het gebouw af, want het vervult voor u geen functie meer.

In het laatste geval zijn er dan twee mogelijkheden, afhankelijk van de status van het gebouw:

- A.** Het gebouw is geen beschermd monument (of anderszins door het bestemmingsplan beschermd, bijv. als onderdeel van een beschermd stads- of dorpsgezicht). Het enige dat er nog opzit is het gebouw zo nodig tot op nul afwaarderen (meestal was de boekwaarde al nul) en een sloopvergunning

aanvragen. Laat u wel bijstaan door een advocaat. Nadat u die vergunning hebt verkregen (mogelijk pas na hoger beroep) kunt u het gebouw met de sloopvergunning opnieuw te koop zetten. Waarschijnlijk komt er nu wél een koper opdagen, want in zekere zin biedt u nu bouwgrond aan. Zo niet, laat het gebouw slopen en wacht betere tijden af. Zo minimaliseert u in ieder geval uw kosten. Sommige burgerlijke gemeenten werken overigens alleen aan sloop mee in combinatie met een nieuwbouwplan.

U kunt het gebouw ook op de veiling brengen, al dan niet met sloopvergunning. Wat het dan opbrengt is ongewis. U loopt echter het risico dat er ook hier niemand biedt. Dan bent u wél een fors bedrag aan veilingkosten kwijt.

B. Het gebouw is een beschermd monument.

Slopen van een beschermd monument is vrijwel uitgesloten. U kunt pas met enige kans een sloopvergunning aanvragen als u een flink dossier hebt opgebouwd waaruit blijkt dat echt niemand het gebouw wil hebben of er een goede functie voor kan verzinnen. Maar zelf bent u daar nog helemaal niet aan toe, want u wilt natuurlijk zelf ook graag dat uw monumentale kerkgebouw een goede bestemming krijgt.

Neem nu wel afscheid van het idee dat uw gebouw nog aardig wat zal opbrengen. Economisch is het kennelijk niets waard, dus waardeer een eventuele boekwaarde nu af.

Onderzoek nu (opnieuw) of er tóch niet een goede invulling van het monument is te vinden, en doe daarvoor (opnieuw) een haalbaarheidsonderzoek (zie [Stap 9. Haalbaarheidsonderzoek](#) ➔). Met het resultaat daarvan keert u terug naar paragraaf [4.9 Koper zoeken](#) ➔ – tenzij u inmiddels een koper hebt gevonden. Ga dan naar [4.11 Beoordelen_biedingen](#) ➔ onder A.

Als het hernieuwde onderzoek ook na geruime tijd niets oplevert [gaat u naar 4.13](#) ➔.

4.13 Monument te koop

Het kan zijn dat er ook na uitgebreide onderzoekingen en veel overleg geen goede functie voor het gebouw is te vinden. Dat blijkt dan inmiddels ook duidelijk uit uw dossier.

Zet dan het monument gedurende een à twee jaar in het openbaar te koop. Leg in de pers uit waarom: als er niemand komt opdagen zult u gedwongen zijn een sloopvergunning aan te vragen.

Soms gebeurt er dan iets moois: iemand neemt het gebouw van u over en doet er iets nuttigs mee. Of er komt een burgerinitiatief op gang en er wordt een stichting opgericht die het gebouw van u overneemt. Maar als dit niet gebeurt, vraagt u de sloopvergunning aan. Of u brengt het gebouw op de veiling, zie kader hierboven. Met deze handleiding bent u hoe dan ook klaar.

De monumentale Muidertoren in Amsterdam staat enigszins los van de na brand herbouwde kerk en had voor de kerk geen functie. Omdat de wijkgemeente de onderhoudskosten op den duur niet zou kunnen betalen, zette de Protestantse Kerk Amsterdam (PKA) de toren voor één euro te koop. Een architect maakte een plan voor invulling, een aannemer kocht de toren en verbouwde hem. Nu zitten er 4 praktijkruimten in.

De vereniging Dorpsbelang Goënga nam de monumentale kerk in dat Friese dorp voor één euro over van de kerkelijke gemeente. Ze maakte een plan en verwierf de nodige subsidies. Het gebouw heeft nu een culturele functie, in combinatie met incidenteel kerkelijk gebruik.

Stap 5

Het gebouw efficiënter gebruiken zonder ingrijpende verbouwing

U zoekt een goedkoper gebouw, hetzij in het kader van een fusie (dan komt u van Stap 2 – Fuseren onder B), hetzij op eigen kracht (vanuit Stap 1 – Analyse van de eigen situatie onder B).

28

Het is altijd verstandig om eerst naar het bestaande gebouw te kijken. Als dat voldoende mogelijkheden biedt heeft daar blijven natuurlijk de voorkeur, alleen al omdat de kerkgangers gehecht zijn aan het gebouw en de plek.

Al naar gelang de situatie zijn er verschillende mogelijkheden denkbaar. Als u die wilt onderzoeken, hebt u waarschijnlijk hulp nodig. Vraag advies bij uw landelijke organisatie (adressen: bijlage 1. categorieën A en B) en, als uw gebouw een monument is, ook bij een van de in bijlage 1. onder I genoemde instellingen.

In deze stap bezien we allereerst drie mogelijkheden die zonder ingrijpende verbouwing zijn te realiseren. (Mogelijkheden om *zonder* verbouwing kosten te besparen of inkomsten te verhogen blijven in deze handleiding dus buiten beschouwing. Die behoren tot het normale beheer.)

- A. U vindt een partij die bereid is het gebouw van u te kopen en het gedeeltelijk, of voor een deel van de tijd, aan u terug te verhuren. Het resterende gedeelte van het gebouw, of van de tijd, exploiteert hij zelf (bijv. als conferentiecentrum of cultureel centrum). De door u te betalen huur kan dan lager zijn dan uw huidige huisvestingslasten. Dit is vrij uitzonderlijk, maar er zijn voorbeelden van. Als dit lukt, bent u klaar met deze handleiding.

De Oude Kerk in Amsterdam is al decennia geleden door de Protestantse Kerk Amsterdam (PKA) tegen een symbolische prijs verkocht aan een stichting. De PKA huurt permanent een nevenruimte als kantoor en vergaderruimte en huurt daarnaast de kerk zelf, op zondagen tot 12 uur en bij huwelijken en begrafenissen, indien beschikbaar. Het gezamenlijk gebruik geeft af en toe wel fricties; die worden dan in goed overleg opgelost.

- B.** Als uw kerk behoort tot de categorie monumentale historische dorpskerken, is het misschien mogelijk dat een provinciale stichting tot behoud daarvan het gebouw van u koopt en het tegen een kostendekkende huur aan u terugverhuurt. Uw huisvestingslasten kunnen dan dalen, omdat dergelijke stichtingen goedkoper kunnen werken en gemakkelijker toegang hebben tot subsidies. In grotere steden opereren diverse stichtingen tot Stads-herstel, die hetzelfde kunnen doen. Voor adressen van deze stichtingen zie rubriek C in bijlage 1. Op de daar genoemde websites vindt u vele voorbeelden waarin dit is gelukt. Als het ook u lukt, bent u klaar met deze handleiding.
- C.** Met een vrij eenvoudige ingreep (aanbrengen scheidingswandjes e.d.) kan een deel van het gebouw van de rest worden afgescheiden en aan een andere gebruiker worden verhuurd. Neem een pragmatische lokale architect in de arm om dit voor u uit te tekenen, te begroten en vergunning aan te vragen bij de Gemeente en eventueel met monumentenzorg te overleggen.

Katholieke kerken in Noord- en Zuid-Holland zijn verplicht om bij ingrepen in de kerk te werken met het Bisschoppelijk Adviesbureau Bouwzaken van de bisdommen Haarlem-Amsterdam en Rotterdam. Mogelijk dat andere kerken ook aan een dergelijke regel gebonden zijn.

Als er sprake is van een beschermd monument, is het van belang om vooraf de mogelijkheden met monumentenzorg te bespreken. Het kan een eis zijn dat de te nemen maatregelen *reversibel* zijn, dat wil zeggen dat ze weer ongedaan kunnen worden gemaakt.

Ga na wat de bestemming van het gebouw is volgens het bestemmingsplan. Bij Stap 3 ziet u hoe u dat eventueel zelf kunt doen. Als de bestemming “religieuze doeleinden” of iets dergelijks is, zal de beoogde andere gebruiker daar waarschijnlijk niet in passen. Met de bestemming “maatschappelijke doeleinden” is veel meer mogelijk. Overleg met uw architect of het nodig is om de burgerlijke Gemeente om toestemming te vragen voor het afwijkend gebruik.

Laat uw architect ook de c.v.-installatie in kaart brengen. Sommige installaties zitten zó in elkaar (een-pijpsysteem), dat u de hele week uw hele gebouw moet verwarmen omdat uw huurder verwarming nodig heeft. Probeer dan de installatie te splitsen of het verhuurde gedeelte met een aparte ketel te verwarmen.

Na het verkrijgen van de vergunning kan de architect een aannemer selecteren en de directie voeren.

Na voltooiing bent u klaar met deze handleiding.

In Amsterdam is een deel van het souterrain van de Thomaskerk verhuurd aan een kinderdagverblijf.

Een deel van de voormalige vergaderzalen van De Ontmoeting, gerealiseerd in het voormalige kerkgebouw De Hoeksteen in Geuzenveld-Slotermeer wordt verhuurd aan een fysiotherapiepraktijk.

In beide gevallen was het oorspronkelijke gebouw ruim opgezet, waardoor er ruimte was voor nevengebruik.

Als geen van de drie bovengenoemde mogelijkheden A, B of C voor u aan de orde is, kunt u gaan onderzoeken of een meer ingrijpende aanpak tot resultaat zou kunnen leiden.

Ga daarvoor naar [Stap 6. Gebouw en/of terrein efficiënter gebruiken door een grote ingreep](#) ➔

Stap 6

Gebouw en/of terrein efficiënter gebruiken door een grote ingreep

De in de vorige stap genoemde mogelijkheden waren – technisch gezien – betrekkelijk eenvoudig. Hieronder worden drie mogelijkheden beschreven die een grotere ingreep vergen.

31

Daarvoor hebt u beslist hulp nodig, naast de in de vorige stap al ingeschakelde adviseur(s) wordt u aanbevolen ook een ontwikkelaar in te schakelen. Want er worden bouwvolume en/of nieuwe functies toegevoegd en we veronderstellen dat u daarvan niet de eigenaar wordt. Dus u hebt een ontwikkelende partner nodig die bereid is om daarin zelf te investeren (of die daarvoor een belegger achter de hand heeft).

In paragraaf [4.9 Koper zoeken](#) ➔ ziet u hoe u een dergelijke ontwikkelaar kunt selecteren. Samen met de geselecteerde ontwikkelaar kunt u de verschillende hieronder beschreven mogelijkheden nagaan. Samen met hem kunt u daarvoor een architect aantrekken, het overleg met de burgerlijke Gemeente en andere instanties en belanghebbenden voeren, enzovoorts.

Asbest

Als uw kerk in de periode 1950-1980 is gebouwd (of verbouwd!) is het zeer waarschijnlijk dat er asbest in uw kerk zit. Zo ja, reken dan op forse kosten van verwijdering, vooral bij de alternatieven A en C hierna. Laat daarom in een vroeg stadium samen met uw ontwikkelaar de situatie met betrekking tot asbest in kaart brengen en laat een zogenaamd type A-onderzoek doen. Dat geeft enige indicatie, maar het is goed mogelijk dat er op allerlei plaatsen toch nog asbest verborgen zit.

De drie mogelijkheden:

- A.** Het kerkelijke gebruik op deze locatie wordt – na ingrijpende (verkleinde kerk met toegevoegde niet-kerkelijke functies) aanpassingen van het gebouw – voortgezet. Dit is vooral aan de orde bij monumenten; bij niet-monument- en ligt mogelijkheid B. meer voor de hand.

Als u van plan bent eigenaar van het geheel te blijven en de verbouwing zelf te financieren, hoeft uw ontwikkelaar niet zelf te investeren en beperkt hij zich tot de rol van projectmanager op urenbasis. Zo'n projectmanager is waarschijnlijk ook bij uw landelijke koepelorganisatie of bisdom in te huren (zie bijlage 1. categorie A en B).

De Oranjekerk in Amsterdam (gemeentelijk monument) is voor 2/3 eigendom (in erfpacht) van Stadsherstel, dat zijn gedeelte als kantoor verhuurt. De PKA gebruikt 1/3 deel als kerk. Stadsherstel voert het beheer namens de VvE. De kosten worden in de verhouding 1:2 verdeeld.

De H. Gregorius van Utrecht te IJmuiden was een grote kerk die in verkleinde vorm is doorgegaan. De dwarsbeuk is kerk gebleven en het schip is gesloopt. Op de voetprint van het gesloopte deel is een nieuw appartementengebouw verrezen waar de dwarsbeuk in is opgenomen.

- B.** Een variant hierop is het bestaande gebouw slopen en er samen met een ontwikkelende partner een nieuw combinatiegebouw neerzetten. Dit kan feitelijk alleen als het geen monument betreft. Houd er wel rekening mee dat u uw kerkruiimte 1,5 à 2 jaar kwijt bent en dat u dus voor die periode een tijdelijke oplossing zult moeten zoeken.

De Muiderkerk in Amsterdam is in het verleden afgebrand en ter plaatse is een nieuw gebouw neergezet bestaande uit kerkzaal en nevenruimten beneden en kantoren erboven.

De Opgang in Amsterdam is gesloopt en op dezelfde plaats zijn kerkelijke ruimten en woningen gerealiseerd.

In beide gevallen betaalt de kerkelijke gemeente via een Vereniging van Eigenaren zo'n 10 à 20% van de – toch al lage – onderhoudskosten van het gebouw. Omdat er sprake is van goed geïsoleerde nieuwbouw, zijn ook de energiekosten veel lager dan voorheen. In beide gevallen was de wijkgemeente eigenaar van de grond en kon ze de grondopbrengst van de kantoren/woningen gebruiken om haar eigen aandeel in de nieuwbouw te financieren.

- C. Een soort tussenvariant is dat u op eigen terrein door uw partner nieuwe bebouwing laat neerzetten, al dan niet na gedeeltelijke sloop van het bestaande gebouw. De opbrengst van de nieuwbouw kunt u dan gebruiken om het (verkleinde) bestaande gebouw beter te isoleren en beter in te delen.

Van De Ark in Amsterdam (gemeentelijk monument) is een strook aan de achterzijde gesloopt. Daar worden twaalf woningen gebouwd. De grondopbrengsten daarvan worden gebruikt om een deel van de renovatie van het bestaande kerkgebouw te bekostigen.

Als één van de mogelijkheden A, B of C uitvoerbaar lijkt, werkt u die samen met uw ontwikkelaar verder uit. Het kan ook zijn dat u twee van deze mogelijkheden – of alle drie – tegelijk onderzoekt, omdat nog niet op voorhand kan worden gekozen. Dat doet u dan pas later, als u meer weet.

U hebt nu een project, ga naar [Stap 8. Een project](#) ➔.

Als geen van de genoemde mogelijkheden uitvoerbaar is [gaat u naar Stap 7](#) ➔.

Stap 7

Het huidige gebouw verkopen en goedkopere huisvesting zoeken

U bent op zoek naar goedkopere huisvesting, maar op de huidige locatie lukt dat niet. Geen van de mogelijkheden in Stap 5 en 6 blijkt in uw geval uitvoerbaar.

34

Het enige dat u nu nog kunt doen is in de buurt naar iets goedkopers zoeken en, als u dat gevonden hebt, het huidige gebouw verkopen.

Omdat u hoe dan ook het gebouw gaat verkopen, gaat u naar [Stap 3. Vooronderzoek: juridische status, asbest, taxatie](#) ➔, vervolgens naar [Stap 4](#) ➔. en u doorloopt daar de deeltappen 4.1 tot en met 4.11. U accepteert in 4.11 het voor u gunstigste (onvoorwaardelijke) bod, maar onder de vervullende voorwaarde dat u erin slaagt voor een bepaalde datum vervangende huisvesting te vinden. Dat had u bij de uitvraag al aangekondigd. Het wachten is daar nu dus op.

Het zoeken naar vervangende huisvesting kunt u parallel aan het verkoopproces laten lopen. U hebt dan al een makelaar, en die kan hier ook naar zoeken. Wellicht ook kan de geselecteerde projectontwikkelaar u helpen aan wat u zoekt. Dat zou u in de uitvraag in [4.10 Uitvraag](#) ➔ als wens kunnen opnemen.

Voordat u gaat (laten) zoeken zult u voor u zelf op een rijtje moeten zetten aan welke eisen het nieuwe gebouw zal moeten voldoen: hoeveel m² is nodig voor de kerkzaal, hoeveel voor nevenzalen, toiletten en een keuken? Ook kan het zijn dat u bepaalde locatie-eisen stelt (in een bepaald deel van de stad en dergelijke). Met dit “[programma van eisen](#)” kunt u aan de slag. U geeft het aan uw makelaar en eventueel uw ontwikkelaar.

In beginsel zijn er twee mogelijkheden:

- A. U koopt of huurt een geschikt (gedeelte van een) bestaand gebouw dat aan uw eisen voldoet.
- B. U koopt of huurt een geschikte nieuw te bouwen ruimte. Een nieuw zelfstandig kerkgebouw zal waarschijnlijk te duur zijn, maar het is soms mogelijk om “in te trekken” bij een partner die een gebouw met meerdere functies neerzet, bijvoorbeeld een zorginstelling die de door u te kopen/huren ruimten in een nieuwbouwplan meeneemt. Of een projectontwikkelaar of woningcorporatie die in combinatie met uw ruimten woningen bouwt (op een andere plek, anders is het variant 6.B). Zo’n partner vinden vis niet eenvoudig, maar er zijn voorbeelden waar dat is gelukt.

Zodra voldoende vaststaat dat de vervangende huisvesting inderdaad beschikbaar is gaat u terug naar [4.11 Beoordelen_biedingen](#) ➔ en accepteert daar definitief het al onder voorbehoud geaccepteerde bod.

En als er geen vervangende huisvesting is te vinden?

Dan moet u uw zoekgebied vergroten of u gaat terug naar [Stap 1 – Analyse van de eigen situatie](#) ➔ en begint helemaal opnieuw met denken. Misschien moet u andere keuzes maken.

U hebt een project, dat wil zeggen: u wilt iets bereiken dat slechts via ingewikkelde procedures en met de inzet van veel expertise te realiseren is en waarbij veel verschillende mensen en instanties zijn betrokken. Het gaat tijd en geld kosten, dat staat vast.

Uw project kan inhouden:

- a. dat u een grote ingreep aan uw gebouw overweegt, namelijk een ingrijpende verbouwing met toevoeging van functies ([Stap 6. Gebouw en/of terrein efficiënter gebruiken door een grote ingreep](#) onder A), sloop en nieuwbouw (onder B) of een tussenvariant (onder C), of
- b. dat u een voorwaardelijk bod op uw gebouw hebt geaccepteerd en samen met de ontwikkelaar probeert te bereiken dat de door hem gestelde voorwaarden worden vervuld (u komt van [4.11 Beoordelen_biedingen](#) onder B). Eventueel zoekt u tegelijk met hem naar goedkopere vervangende ruimte (als u via [Stap 7. Het huidige gebouw verkopen en goedkopere huisvesting zoeken](#) kwam), of
- c. dat u een haalbaarheidsonderzoek naar de mogelijkheden van invulling van het gebouw wilt doen, hetzij om het daarna te verkopen (u komt van [4.8 Haalbaarheidsonderzoek](#)), hetzij omdat het een leegstaand monument is en omdat u sloop liefst wilt voorkómen (u komt van [4.12 Geen bieding](#) onder B).

Met de voorgaande stappen hebt u afgerond wat men wel een *quick-scan* noemt:

- u weet hoe uw wijkgemeente/parochie ervoor staat,
- u hebt alle relevante feitelijke informatie over het gebouw,
- als u gaat verkopen (hierboven onder b. of c.) hebt u bovendien een taxatie (zie [3.3 Taxatie](#) ➔) en een advies van uw makelaar over de vraagprijs (zie [4.3 Vraagprijs](#) ➔).
- u weet wat u wilt onderzoeken: welke ingreep of ingrepen mogelijk uitvoerbaar zijn (a.) of welke invullingen van het gebouw denkbaar zijn (b. en c.).

Bij a. en b. hebt u al een ontwikkelaar (of bij 6.A misschien een projectmanager)

als partner, en daar kunt u nu verder het meeste aan overlaten. Maar u bent nog steeds de eigenaar van het gebouw en wordt door derden als zodanig benaderd. Ook wilt u zo goed mogelijk in het proces participeren, want op sommige momenten moet u beslissingen nemen.

Bij c. hebt u nog geen partner en moet u alles zelf doen. Vraag hulp en advies bij uw makelaar, uw landelijke koepelorganisatie (zie bijlage 1. categorie A en B) en, als het om een monument gaat, ook bij een van de instellingen uit categorie I.

[Ga naar Stap 9](#) ➔. Haalbaarheidsonderzoek

Haalbaarheidsonderzoek

Vrijwel ieder project heeft een fase waarin een haalbaarheidsonderzoek wordt gedaan. De inhoud, diepgang en reikwijdte daarvan kunnen sterk verschillen, maar in het algemeen kan men zeggen dat een haalbaarheidsonderzoek voldoende duidelijkheid oplevert op tenminste de volgende punten:

- de bouwtechnische mogelijkheden en beperkingen van het gebouw,
- welke functie of additionele functie erin zou passen en wat daarvoor nodig is,
- inzicht in de monumentale en/of cultuurhistorische waarden,
- voldoende duidelijkheid over de te verwachten medewerking van de burgerlijke Gemeente en eventueel monumentenzorg,
- een schetsontwerp van een architect waarin wordt getoond hoe de functie in het gebouw kan worden ingepast,
- een bijbehorende begroting van de bouwkosten, bijkomende kosten en opbrengsten (zie ook [10.8 Begroting](#) ➔),
- verwachtingen over de marktvraag naar de te creëren ruimten.
Die moeten immers kunnen worden verhuurd (of verkocht).

Voor het laatste punt is bij herbestemmen, zeker in krimpgebieden, meestal het grootste probleem. Voor veel functies die u kunt bedenken (bibliotheek, concertzaal, buurthuis, kinderdagverblijf) is daar moeilijk een gegadigde te vinden die een kostendekkende huur kan betalen, hoe geschikt het gebouw ook is. Gelukkig kunt u op de in bijlage 1. onder I genoemde websites ook veel voorbeelden vinden waarin een goede invulling wél is gelukt. Die voorbeelden kunnen u op goede ideeën brengen.

In grotere steden ligt dit uiteraard gemakkelijker, maar ook daar valt het niet mee.

Haalbaarheidsonderzoeken zetten vaak voor wat betreft het ambitieniveau te hoog in, wat tot teleurstellingen leidt. Het is daarom verstandig al bij het begin om varianten te vragen die voor het onderhoud uitgaan van termijnen van 5, 10, 15 of 25 jaar als restant-levensduur.

Een haalbaarheidsonderzoek kost geld. Soms betaalt uw projectontwikkelaar dat, soms moet u dat zelf doen. Dat kan bezwaarlijk zijn.

Voor monumentale kerken (waar een haalbaarheidsonderzoek ook het meest ingewikkeld is) zijn er gelukkig diverse processubsidies (soms tot 70%) beschikbaar. Zie daarvoor:

- de website van de RCE (www.cultureelerfgoed.nl/dossiers/subsidies),
- die van monumenten.nl (www.monumenten.nl/onderhoud-en-restauratie/),
- die van uw provincie of provinciale Steunpunt (zie bijlage 1. categorie J) en/of
- die van uw burgerlijke gemeente.

In **Stap 10. Een project (vervolg)** hierna wordt een aantal capita selecta (zelfstandige onderwerpen) besproken die ook al in de fase van het haalbaarheidsonderzoek een rol kunnen spelen. Lees die capita selecta daarom door en doe er uw voordeel mee.

De uitslag van het haalbaarheidsonderzoek kan “positief” of “negatief” zijn – naar het oordeel van u en/of uw projectontwikkelaar.

Aansluitend bij de indeling in de vorige stap zijn er nu de volgende mogelijkheden:

- A.** Het gebouw met een grote ingreep efficiënter maken (u kwam van stap 6.):
- is niet haalbaar. Ga naar [Stap 7. Het huidige gebouw verkopen en goedkopere huisvesting zoeken](#) ➔, of
 - is juist wél haalbaar. U vervolgt het proces in [Stap 10. Een project \(vervolg\) – capita selecta](#) ➔.
- B.** Uw ontwikkelaar:
- haakt af (aannemend dat dat mogelijk is volgens de voorwaarden die u bent overeengekomen). U hebt nu geen koper meer. Ga terug naar [4.9 Koper zoeken](#) ➔. U kunt ook even opnieuw beginnen met denken, dus terug naar [Stap 1 – Analyse van de eigen situatie](#) ➔ en u daarna afvragen of u soms ergens een andere keuze moet maken.
 - beoordeelt de haalbaarheid positief. U vervolgt samen het proces in [Stap 10. Een project \(vervolg\) – capita selecta](#) ➔.
- C.** Als uit het haalbaarheidsonderzoek blijkt:
- dat er een invulling haalbaar is, gaat u die niet zelf realiseren, maar gaat u terug naar [4.8 Haalbaarheidsonderzoek?](#) ➔. De uitslag van het haalbaarheidsonderzoek geeft u bij de uitvraag mee.
 - dat er geen enkele denkbare invulling van het gebouw haalbaar lijkt, begint u helemaal opnieuw met denken in [Stap 1 – Analyse van de eigen situatie](#) ➔. Misschien moet u een andere keuze maken. Of u gaat naar [4.12 Geen_bieding](#) ➔ en zet het monument te koop.

Uw projectontwikkelaar (of projectmanager, als u een grote ingreep aan het gebouw zelf gaat financieren) neemt nu de sturende rol van u over en heeft daarvoor de nodige expertise in huis, maar u wilt het proces zelf goed kunnen volgen, ook om waar nodig verstandige beslissingen te kunnen nemen.

Daarom behandelen we hierna een aantal *capita selecta*, losse onderwerpen waar u in de loop van het proces mee te maken kunt krijgen. We besteden vrij veel aandacht aan monumenten, aangezien bij monumenten de meeste ingewikkeldheden optreden.

10.1 Belanghebbenden en belangstellenden

Uw project bevindt zich niet op een eiland, dus er zijn veel personen en instanties waar u in de loop van het proces mee te maken zult krijgen. Het is daarom verstandig om al vrij vroeg in het proces een zogenaamde krachtenveldanalyse uit te voeren en u af te vragen wie dat zijn.

Neem vroegtijdig met deze personen en instanties contact op. Leg hen uit wat uw probleem is: uw kerk loopt leeg en/of u hebt toenemende financiële problemen. Op termijn is die situatie niet houdbaar en u zoekt naar een oplossing. Vertel wat u al hebt onderzocht. Sta open voor suggesties en onderzoek die op serieuze en transparante wijze. Het is goed mogelijk dat er een goede en uitvoerbare oplossing bij zit, maar zo niet: leg goed uit waarom.

Uw probleem wordt zo allengs ook een beetje het probleem van de anderen, zeker als het dreigende perspectief dat van een leegstaand kerkgebouw is. Dat wil niemand, dus uiteindelijk zijn de meesten wel bereid om concessies te doen, als dat onvermijdelijk is om leegstand en verval te vermijden. Een gedeeld gevoel van urgentie bevordert het draagvlak en daarmee in sterke mate een goed proces. Accepteer dat dit meer tijd kost dan u dacht.

Het is verstandig om naarmate het proces vordert de krachtenveldanalyse af en toe te herhalen.

Wie de belanghebbenden en belangstellenden zijn, hangt sterk van de lokale situatie af.

Maar denk in ieder geval aan:

- De eigen gemeenteleden/parochianen. Zij zijn de eigenlijke eigenaar van uw probleem, maar tegelijk zijn ze meer dan wie ook aan het gebouw en de plek gehecht. Neem hen al mee in uw analyse in stap 1. en informeer hen regelmatig over de voortgang in het proces en over de keuzes die moeten worden gemaakt.
- Omwonenden. Dat wil zeggen de bewoners van het dorp of de buurt. Mensen houden van markante mooie gebouwen in hun woonomgeving, en kerken zijn vaak markante mooie gebouwen, dat was ook de bedoeling toen ze werden gebouwd. U kunt daarom van omwonenden bezwaren verwachten tegen sloopplannen, zeker als ze vrezen dat er iets groots en lelijks voor terugkomt. Maar ook tegen functiewijziging zullen omwonenden bezwaar kunnen hebben, bijvoorbeeld vanwege te verwachten geluidshinder, parkeerproblemen en dergelijke. Het is verstandig om de omwonenden uw probleem goed uit te leggen. In zekere zin is het ook hun probleem, want een leegstaand verloederend kerkgebouw willen ook zij niet. Beleg in een vroeg stadium een informatieavond en vraag of er een kleinere groep met u mee wil denken. Gebruik die kleinere groep als klankbord en overleg met hen of en wanneer er weer een bredere informatieavond nodig is.
- Erfgoedinstellingen. Dit betreft vooral Heemschut en het Cuypersgenootschap – voor adressen zie bijlage 1. onder K. Het zijn landelijke organisaties die werken met groepen van regionale vrijwilligers. Dat betekent dat hun insteek van plaats tot plaats kan verschillen: soms verzetten ze zich tegen bijna iedere verandering aan een monument, soms denken ze mee en komen ze met goede oplossingen.
U zult erfgoedinstellingen uiteraard kunnen tegenkomen als uw gebouw een monument is, maar ook als dat niet zo is. Want soms dringen ze er bij de burgerlijke gemeente op aan, het gebouw alsnog de status van gemeentelijk monument te geven.
Heemschut en het Cuypersgenootschap worden door de rechter als “belanghebbende” erkend (zie ook [10.5 Procedures vergunning](#) ➔).
Voor ad hoc opgerichte lokale stichtingen/verenigingen geldt dat echter niet: belanghebbende organisaties moeten voldoende continuïteit hebben.
- De burgerlijke gemeente. U zult hoe dan ook vroeg of laat met de burgerlijke gemeente te maken krijgen, want u hebt vrijwel zeker een omgevingsvergunning nodig (zie ook [10.5 Procedures vergunning](#) ➔), en die wordt door de burgerlijke gemeente verstrekt. Aan deze belangrijke *stakeholder* is hierna een afzonderlijke paragraaf gewijd.

- De provincie. In grotere gemeenten zult u de provincie weinig tegenkomen, behalve wellicht voor subsidies (zie [10.7 Subsidies](#) ➔). In kleinere gemeenten kan dat anders liggen: sommige provincies spelen daar een sterk stimulerende rol, vooral door het ondersteunen van visieontwikkeling en door het geven van adviezen en subsidies. Vaak loopt dat via provinciale steunpunten/erfgoedhuizen. Zie bijlage 1. onder I.
- De RCE. De Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed komt u in principe alleen tegen als uw gebouw een Rijksmonument is. Hij brengt dan bij ingrijpende veranderingen of sloop een zwaarwegend advies uit aan de burgerlijke gemeente over een aanvraag omgevingsvergunning. Het is daarom verstandig om al in een vroeg stadium met de RCE contact op te nemen. Hij beschikt bovendien over veel expertise en kan u juist in het begin vaak de goede zoekrichting wijzen. Tegelijkertijd is het goed om te weten dat het uiteindelijk de gemeente is die beslist; de RCE brengt slechts een advies uit. In grote steden is het uitbrengen van het monumentenadvies aan de plaatselijke dienst of afdeling monumentenzorg gedelegeerd. Daarnaast verstrekt de RCE subsidies (zie [10.7 Subsidies](#) ➔) en is hij een rijke bron van kennis. Voor adressen zie bijlage 1. onder F.
- Met betrekking tot religieuze voorwerpen (beelden, schilderijen, kandelaars en zilverwerk) neemt u bij voorgenomen sluiting van het kerkgebouw bij voorkeur in een vroeg stadium al contact op met Museum Catharijneconvent in Utrecht – voor adres zie bijlage 1. onder D. De erfgoed specialisten van dit museum adviseren u hoe u bij sluiting het best voor uw voorwerpen kunt zorgen.

10.2 De burgerlijke gemeente

Bijna altijd dient u op enig moment bij de burgerlijke gemeente een aanvraag in voor een zogenaamde omgevingsvergunning (die de vroegere bouwvergunning en de vroegere monumentenvergunning omvat). Dit is alleen niet het geval als u het gebouw direct na leegkomst verkoopt (zie [4.5 Direct de markt op?](#) ➔); uw koper vraagt dan later zo nodig zelf een omgevingsvergunning aan.

Voor de procedurele aspecten zie [10.5 Procedures vergunning](#) ➔

De omgevingsvergunning kan omvatten:

- a. toestemming om (ver)bouwwerkzaamheden uit te voeren, en/of
- b. toestemming om het gehele gebouw of een deel daarvan anders te gebruiken dan volgens het bestemmingsplan mag, en/of
- c. toestemming om het bouwvolume te vergroten boven wat het bestemmingsplan toestaat, en/of
- d. toestemming om werkzaamheden aan een monument uit te voeren, waaronder algehele of gedeeltelijke sloop.

Afhankelijk van uw aanvraag zijn één of meer van deze toestemmingen aan de orde. De laatste hebt u natuurlijk alleen nodig als het gebouw een beschermd monument is. Let wel: het is dus één vergunning, die een of meer van deze toestemmingen omvat.

Bij a. toetst de burgerlijke gemeente aan het Bouwbesluit en het bestemmingsplan. Als uw aanvraag aan het Bouwbesluit voldoet en in het bestemmingsplan past, *moet* de burgerlijke gemeente de vergunning afgeven. Ze heeft daarin geen beleidsvrijheid. Dat betekent dat uw contact met de burgerlijke gemeente, indien alléén sprake is van a., beperkt blijft tot ambtenaren van de afdeling Bouwtoezicht of Vergunningverlening. Denk hierbij aan een inwendige verbouwing van een niet-monument.

Bij b. en c. ligt dat anders: daar heeft de burgerlijke gemeente *wél* beleidsvrijheid. Ze kan de vergunning afgeven of ze kan dat weigeren. Daarbij dient zij aan “een goede ruimtelijke ordening” te toetsen. Vaak heeft ze al in een beleidsnota geformuleerd wat zij daaronder in uw geval verstaat.

Bij d. toetst de burgerlijke gemeente aan het belang van de monumentenzorg, maar dient zij tevens rekening te houden met het gebruik van het monument. Dit betekent dat zij een belangenafweging dient te maken. Het is dus *niet* zo dat *iedere* aantasting van een monument tot weigering van de vergunning moet leiden. (Aldus bijvoorbeeld de Rechtbank in de zaak De Ark Amsterdam: <http://uitspraken.rechtspraak.nl/inziendocument?id=ECLI:NL:RBAMS:2015:165>).

Het kan zijn dat de burgerlijke gemeente ook op dit punt eigen beleid heeft geformuleerd. In de hierna te noemen kerkenvisie kan zij bijvoorbeeld de beleidslijn hebben neergelegd dat zij zal meewerken aan het verwijderen van vaste banken in verband met een betere verhuurbaarheid of een ander gebruik. Ook kan zij daar hebben aangegeven in welke gevallen en onder welke voorwaarden zij zal meewerken aan sloop – als onderdeel van een visie op de toekomst van het totale kerkenbestand.

Omdat beleid uiteindelijk door het gemeentebestuur (wethouder, College van B&W, Gemeenteraad) wordt gemaakt, is het verstandig om in een vroeg stadium contact met de wethouder te zoeken, bijvoorbeeld door middel van een brief waarin u uiteenzet wat het probleem is waar u voor staat (de kerk loopt leeg en/of de financiën zijn een probleem; op termijn is de situatie voor u niet houdbaar). Als uw gebouw onderdeel is van een fusieproces, is het uiteraard verstandig om dan ook de andere betrokken gebouwen in beeld te brengen.

In het (eerste) gesprek met de wethouder kunt u verkennen wat voor de burgerlijke gemeente bespreekbaar is en wat niet. Dan weet u in welke richting u wel of niet kunt zoeken.

Sommige burgerlijke gemeenten hebben beleid met betrekking tot kerkgebouwen geformuleerd. Zie bijvoorbeeld [bijlage 2](#) ➔, waar het beleid van de gemeente Den Haag is weergegeven. Dat beleid is passief: de gemeente geeft aan hoe zij met initiatieven zal omgaan als die zich aandienen.

Er zijn ook burgerlijke gemeenten (bijvoorbeeld Bergen op Zoom en Deventer) die een actief beleid voeren. Zij hebben – als regel in goed overleg met de betrokken kerkgenootschappen en de lokale gemeenschap – een kerkenvisie ontwikkeld, die betrekking heeft op alle kerkgebouwen in de gemeente, dus over de denominaties heen. De burgerlijke gemeente geeft daarin aan welke gebouwen zij waardevol vindt, zodat deze gebouwen niet mogen worden gesloopt. Uiteraard zitten daar vaak alle monumenten bij, maar wellicht ook niet-monumenten. Meestal geeft de gemeente tevens aan waar en op welke wijze en onder welke voorwaarden zij aan herbesteding of sloop zal meewerken.

Voor de kerkgenootschappen ter plaatse geeft zo'n kerkenvisie veel duidelijkheid. Ook de lokale gemeenschap zal zich minder overvallen voelen wanneer sluiting of herbesteding van een kerkgebouw concreet aan de orde is.

10.3 Onbetaalde adviseurs

U hebt in de loop van het proces behoefte aan advies, want waarschijnlijk bent u een leek in een vreemde wereld. Een probleem is dat de meeste adviezen geld kosten, maar gelukkig zijn er ook onbetaalde adviseurs die u op weg kunnen helpen.

Als uw gebouw geen monument is, moet u vooral denken aan uw koepelorganisatie (zie bijlage 1. onder A en B). Als uw gebouw wél een monument is, komen daar nog diverse mogelijke adviseurs bij. Zie bijlage 1. onder I.

Sommige provincies hebben dergelijke onbetaalde, want gesubsidieerde, adviseurs. In Friesland bijvoorbeeld het Deltateam Fryske Tjerken en voor de drie noordelijke provincies het Kenniscentrum Herbesteding Noord.

Deze adviseurs kunnen u vertellen wat er wél en niet kan, ze kunnen nuttige tips geven en ze kunnen u wijzen op subsidiemogelijkheden.

Ze spelen vooral een nuttige rol in de stappen [Stap 4. Het verkoopproces](#), [Stap 5. Het gebouw efficiënter gebruiken zonder ingrijpende verbouwing](#) en [Stap 6. Gebouw en/of terrein efficiënter gebruiken door een grote ingreep](#), als u uw koers moet bepalen, en daarnaast in de fase van een haalbaarheidsonderzoek (zie [Stap 9. Haalbaarheidsonderzoek](#) ➔).

Als u eenmaal een project hebt, hebt u vooral de hierna genoemde adviseurs nodig.

10.4 Betaalde adviseurs

Als u met een projectontwikkelaar als partner werkt, zal die de nodige adviseurs inschakelen om het project verder te brengen. Als u een projectmanager heeft ingehuurd, moet u dat samen doen.

De belangrijkste adviseurs zijn in dit verband:

- Architect. Zoek een architect die bewezen ervaring heeft met projecten zoals het uwe. Dus met het veranderen of herbestemmen van gebouwen, liefst van monumenten en liefst van kerkgebouwen. Zoek bij de wat kleinere bureaus (grotere bureau's zijn meestal duurder). In verband met kennis van de lokale verhoudingen, reisen en reiskosten zijn bureaus uit de omgeving te prefereren. De onder 10.3 genoemde adviseurs zullen u als regel namen van geschikte bureaus kunnen noemen.

Laat de architect offerte doen voor de opeenvolgende fasen van uw project: haalbaarheidsonderzoek, voorlopig ontwerp+begroting, definitief ontwerp+begroting, aanvraag omgevingsvergunning + overleg met Welstand en eventueel Monumentenzorg, bestek+besteksraming/directiebegroting, aanbesteding, directievoering en toezicht. Geef vervolgens gefaseerd opdracht, dus steeds voor de volgende fase. Als het project op een of andere manier vastloopt, hebt u dan daarna geen verplichtingen.

- Onderzoeksbureau asbest. Bij een grotere bouwkundige ingreep is het verstandig om al in de fase van het haalbaarheidsonderzoek een asbest inventarisatierapport te laten maken. Dat is dan van het type A, dat wil zeggen dat geen destructief onderzoek wordt gedaan. Op basis van een visuele inspectie en van kennis van gebouwen uit de periode dat uw kerk werd gebouwd geeft de schrijver van het rapport aan waar met zekerheid asbest zit en waar vermoedelijk.

Let op: dit geeft geen zekerheid, want er wordt nauwelijks geboord of gebroken, dus het kan zijn dat in een later stadium toch (meer) asbest aanwezig blijkt.

Als er asbest aanwezig is, zal dat moeten worden verwijderd door een gespecialiseerde firma (mannen in "ruimtepakken"). Dat kan vele tienduizenden euro's extra kosten.

- Constructeur. Een constructeur wordt door de architect ingeschakeld bij ingrijpende verbouwingen. Hij maakt berekeningen over sterkte en draagvermogen van de constructie en van onderdelen daarvan.
- Binnenhuisarchitect. Uw opdracht aan de architect omvat in principe niet de inrichting: soort meubilair, kleuren, soort verlichting en dergelijke. Zo nodig schakelt u daarom een binnenhuisarchitect in. Overleg met Monumentenzorg als uw gebouw een monument is.

De bisdommen Haarlem-Amsterdam en Rotterdam hebben hiervoor kunstreferenten in dienst. Zij moeten door de kerkbesturen bij de inrichting worden betrokken.

10.5 Procedures vergunning

Bijna altijd dient u op enig moment bij de burgerlijke gemeente een aanvraag in voor een zogenaamde omgevingsvergunning (die de vroegere bouwvergunning en de vroegere monumentenvergunning omvat). Dit is alleen *niet* het geval als u het gebouw direct na leegkomst verkoopt (zie [4.5 Direct de markt op](#) ➔); uw koper vraagt dan later zo nodig zelf een omgevingsvergunning aan.

In [10.2 De burgerlijke gemeente](#) zijn de beleidsmatige aspecten van de omgevingsvergunning behandeld, in deze paragraaf behandelen we de belangrijkste procedurele aspecten. Dat doen we sterk vereenvoudigd, want het is ingewikkeld. Uw projectontwikkelaar of projectmanager behoort de gang van zaken te kennen, dus u kunt veel aan hem overlaten. Als het tot procederen komt, is het daarnaast verstandig om een advocaat in de arm te nemen.

A. Aanvraag

De aanvraag omgevingsvergunning wordt ingediend via het Omgevingsloket (OLO). Dit gebeurt digitaal op www.omgevingsloket.nl. Daar kunt u ook een vergunningcheck doen, probeer maar eens uit.

Sommige burgerlijke gemeenten bieden de mogelijkheid een concept-aanvraag in te dienen om vooraf de haalbaarheid van uw aanvraag door de burgerlijke gemeente te laten toetsen. Amsterdam rekent daarvoor 250 euro aan leges,

in Rotterdam is het gratis. Als uw burgerlijke gemeente deze mogelijkheid biedt is het aan te raden om daarvan gebruik te maken.

B. Twee procedures

Uw aanvraag doorloopt één van de volgende procedures:

- reguliere procedure: de burgerlijke gemeente neemt binnen acht weken een beslissing, ze kan die termijn met zes weken verlengen. Deze procedure geldt voor alle verbouwingen van het bestaande gebouw die het bebouwde oppervlak of het volume niet vergroten, óók indien het gebruik (de functie volgens het bestemmingsplan) wordt gewijzigd en óók indien het een beschermd monument betreft. Op dat laatste is er één uitzondering: voor grote ingrepen aan *Rijksmonumenten* geldt de uitgebreide procedure.
- uitgebreide procedure: De burgerlijke gemeente neemt binnen 26 weken een beslissing (eveneens met zes weken te verlengen). Deze procedure geldt indien het bebouwde oppervlak of het volume juist wél wordt vergroot, bijvoorbeeld als u op eigen terrein iets bijbouwt, en ook bij grote ingrepen aan *Rijksmonumenten*.

De burgerlijke gemeente kan u vragen om een zogenaamde ruimtelijke onderbouwing te leveren. Daarvoor moet u diverse onderzoeken laten doen, wat tijd en geld kost. Let wel: de burgerlijke gemeente stelt dit dan als indieningvereiste, dat wil zeggen dat de aanvraag pas in behandeling wordt genomen als die ruimtelijke onderbouwing erbij zit. Pas dan gaan de termijnen lopen.

C. Adviezen

Om een goede beslissing te kunnen nemen wint het College van B&W diverse adviezen in. Belangrijk daarin is het advies van de Welstandscommissie (alleen van belang als er aan het uiterlijk van het gebouw iets verandert), de RCE (voor ingrijpende interne en externe ingrepen aan Rijksmonumenten), de Monumentencommissie (voor interne en externe ingrepen aan gemeentelijke monumenten en Rijksmonumenten) en, indien het gebouw een rijksmonumenten is en buiten de bebouwde gelegen, Gedeputeerde Staten (voor ingrijpende interne en externe ingrepen).

Soms vervult de Welstandscommissie tevens de rol van Monumentencommissie.

In kleinere gemeenten werkt men met regionale of provinciale commissies voor Welstand en Monumenten.

D. Eerste beslissing B&W

Als het goed is neemt het College van B&W binnen de termijn een besluit. (we zien hierna af van de mogelijkheid dat B&W de vergunning weigert). Bij de reguliere procedure is dat het besluit om de gevraagde vergunning te verlenen, bij de uitgebreide procedure is dat een ontwerp-besluit.

We zien hier af van de mogelijkheid dat B&W de aanvraag weigert. Om dát te voorkomen hebt u juist vóór de eigenlijke aanvraag al overleg met de burgerlijke gemeente gevoerd om uw aanvraag af te stemmen op het gemeentelijke beleid!

E. Zienswijzen / bezwaren

Het (ontwerp-)besluit wordt bekend gemaakt. Hierna kan gedurende zes weken “eenieder” bezwaar maken (reguliere procedure) of een zogenaamde zienswijze indienen (uitgebreide procedure). Als dat niet gebeurt, is de vergunning in de reguliere procedure onherroepelijk. In de uitgebreide procedure neemt B&W dan binnen korte termijn het definitieve besluit.

Bezwaren worden in de meeste gemeenten in een bezwaarcommissie behandeld die advies aan B&W uitbrengt. Soms belegt de bezwaarcommissie een hoorzitting, soms niet.

B&W kunnen bij daarvoor naar hun oordeel in aanmerking komende projecten besluiten om in het kader van de uitgebreide procedure een inspraakavond te organiseren.

F. Tweede beslissing B&W

Hierna neemt B&W een tweede besluit, waarbij het aanvankelijke besluit naar aanleiding van de ingekomen zienswijzen of bezwaren kan worden gewijzigd. Er kunnen bijvoorbeeld nadere voorwaarden in de vergunning worden gesteld.

In de reguliere procedure heet dit de beslissing op bezwaar, in de uitgebreide is dit het eigenlijke besluit om u de vergunning te verlenen.

G. Beroep

De tweede beslissing wordt gepubliceerd, waarna gedurende zes weken beroep bij de Rechtbank kan worden aangetekend, maar alleen door degenen die in de eerdere fase bezwaar hebben gemaakt of zienswijzen hebben ingediend. Bovendien dienen zij *belanghebbend* te zijn. Erfgoedorganisaties zoals Heemschut en het Cuypersgenootschap zijn voor monumenten als belanghebbend erkend.

H. Voorlopige voorziening

De dag na afloop van de termijn voor het indienen van een bezwaarschrift of een beroepschrift naar aanleiding van de tweede beslissing treedt de omgevingsvergunning in werking, maar is nog niet onherroepelijk. U kunt de vergunning rechtsgeldig gebruiken en kunt dus opdracht geven tot de werkzaamheden.

Ook als er beroep is aangetekend!

Het is echter ook mogelijk dat degenen die beroep aantekenen tegelijk om een zogenaamde voorlopige voorziening vragen. Als ze dat doen, is uw vergunning geschorst en kunt u die niet gebruiken. In een kort geding-procedure oordeelt de Rechtbank dan met voorrang over dit verzoek. Als het wordt toegewezen blijft de vergunning geschorst, als het niet wordt toegewezen blijft de vergunning rechtsgeldig en kunt u veilig opdracht geven.

I. Rechtbank

De Rechtbank toetst het besluit van B&W marginaal, dat wil zeggen dat hij nagaat of de procedures correct zijn gevolgd én of B&W in redelijkheid tot hun besluit hebben kunnen komen. De Rechtbank doet het besluit van B&W dus niet over!

J. Hoger beroep

Uitsluitend degenen die in beroep zijn gegaan kunnen na de uitspraak van de Rechtbank hoger beroep bij de Raad van State aantekenen. Procedureel is dat een herhaling van stap G.-I. hiervoor.

K. Sloopvergunning

U mist in het bovenstaande wellicht de sloopvergunning. Die is in de meeste gevallen inderdaad niet nodig, behalve als het een beschermd monument betreft. De sloopvergunning is dan onderdeel van de omgevingsvergunning. Als u uw gebouw geen beschermd monument is en u gaat het geheel of gedeeltelijk slopen moet u wél een sloopmelding doen. Dat kan via het Omgevingsloket (zie a).

Sommige burgerlijke gemeenten verlenen alleen een sloopvergunning in combinatie met een nieuwbouwplan (om open gaten te vermijden).

Als u asbest laat verwijderen, moet u dat eveneens melden. Dat geldt ook als u dat zelf doet.

L. Doorlooptijd

Uit het bovenstaande overzicht blijkt dat het nogal wat tijd kan kosten voor u uw vergunning hebt. In de reguliere procedure duurt dat acht (of bij verlenging veertien) weken, maar als er bezwaar wordt gemaakt duurt het vele maanden langer. De uitgebreide procedure kost tenminste een half jaar, maar pas nadat u de ruimtelijke onderbouwing hebt geleverd. Tel dus de tijd die u daarvoor nodig hebt hierbij op.

Als hierna door belanghebbenden beroep bij de Rechtbank wordt aange-tekend, kost dat nog veel meer tijd. Als belanghebbenden worden door de rechter meestal omwonenden en (bij monumenten) erfgoedverenigingen erkend, dus het is van belang bij het ontwikkelen van uw plan voldoende draagvlak bij deze belanghebbenden te creëren. Dan is het misschien mogelijk met hen af te spreken dat beide “partijen” zich bij de in tweede instantie door B&W te nemen beslissing zullen neerleggen en dat ze niet in beroep zullen gaan. Pogingen om dergelijke afspraken op landelijk niveau te maken zijn helaas tot op heden niet gelukt.

Als belanghebbenden wél beroep aantekenen, is dat meestal omdat ze hopen dat uitstel tot afstel zal leiden. Maak er daarom bezwaar tegen als ze proberen de door de griffier voorgestelde datum voor de zitting van de Rechtbank te verschuiven, want dat is een regelmatig toegepaste werkwijze. Anders duurt het zo weer zes weken langer.

10.6 Tussentijds gebruik

Het is goed mogelijk er geruime tijd verloopt tussen het moment dat een af te stoten kerkgebouw feitelijk buiten gebruik wordt gesteld en het moment dat het definitief is verkocht: vergunningtrajecten kunnen lang duren en hetzelfde geldt voor het zoeken naar een koper. Er breekt een soort tussentijd aan, waarvan niet altijd duidelijk is hoe lang die zal duren.

Er is bij de RKK en de PKN een kerkrechtelijke procedure nodig voordat een kerk formeel aan de eredienst kan worden onttrokken. Denk na over het tijdstip waarop moet gebeuren, want daarna is het kraakrisico veel groter.

Vaak wordt er door de burgerlijke gemeente of vanuit de maatschappij op aangedrongen dat er in die tussentijd een vorm van tussentijds gebruik wordt georganiseerd. Dat is ongetwijfeld een sympathiek idee: nuttig gebruik is natuurlijk altijd beter dan leegstand.

Wees hier echter terughoudend in, want vrijwel zeker leidt dit tot extra kosten (voor onderhoud, beheer, voorzieningen, verzekering en dergelijke). Ook als u die extra kosten uit de huur of gebruiksvergoeding zou terugverdienen, betekent het een vrij zware organisatorische belasting voor uw vrijwilligersorganisatie. Het gebouw leeg laten staan en wind- en waterdicht houden is goedkoper en vergt veel minder zorg.

Ga hier daarom alleen in mee op voorwaarde dat exploitatie en beheer door een andere organisatie worden overgenomen. U geeft het gebouw dan aan die organisatie in gebruik. Die organisatie kan de burgerlijke gemeente zijn, of een speciale stichting.

10.7. Subsidies

Als uw gebouw geen monument is, bestaan er geen algemene subsidies voor onderhoud of herbestemming. Soms zijn specifieke subsidies mogelijk, bijvoorbeeld als u zonnepanelen gaat plaatsen als onderdeel van uw project. De regelingen daarvoor verschillen sterk per tijd en plaats, dus informeer bij uw burgerlijke gemeente wat de mogelijkheden zijn als u dit overweegt.

De provincie Fryslân geeft ook subsidies voor “karakteristieke” panden die geen monument zijn; dat geldt ook voor de subsidieregeling van de RCE waarmee haalbaarheidssubsidies en subsidies voor het wind- en waterdicht maken van te herbestemmen gebouwen kunnen worden aangevraagd.

Als uw gebouw een Rijksmonument is, zijn verschillende subsidieregelingen voor u wellicht interessant. Meestal zijn dit processubsidies, zoals subsidies voor het inhuren van expertise of het doen van een haalbaarheidsonderzoek. Daarnaast is er voor Rijksmonumenten een onderhoudssubsidie (SIM) beschikbaar. Investeringssubsidies worden veelal gekoppeld aan herbestemmingen en grote restauraties. Het restauratiebudget dat eerder hiervoor bij de RCE werd beheerd is overgedragen naar de provincies die deze bedragen met eigen geld hebben opgeplust. Daarnaast verstrekt het Nationaal Restauratiefonds leningen tegen een lage rente. Die zijn alleen maar interessant als u voldoende zeker weet dat u rente en aflossing kunt betalen uit de meeropbrengsten die uw project genereert (bijvoorbeeld: het toevoegen van een toiletgroep om zaalverhuur beter mogelijk te maken).

Voor gemeentelijke monumenten waren er vroeger soms ISV-subsidies beschikbaar, maar die middelen bestaan niet meer. Sommige gemeenten (bijvoorbeeld in Friesland) geven nu uit eigen middelen subsidie.

De subsidieregelingen voor monumenten verschillen sterk per tijd en plaats. Het heeft dus geen zin daarvan hier een overzicht te geven. In plaats daarvan verwijzen we u naar de onder 10.3 genoemde adviseurs en naar de in bijlage 1. onder E, F en G genoemde fondsen, de RCE en de provincies.

Voor de meeste subsidieregelingen is er veel belangstelling, zodat er prioriteiten moeten worden gesteld. Zorg dat u een goed verhaal hebt, waaruit blijkt dat uw project ertoe bijdraagt dat het monument een goede toekomst tegemoet gaat. Sommige fondsen willen daarnaast ook wel iets “bijzonders” zien. Denk er goed over na wat dat kan zijn.

10.8. Begroting

In verschillende stadia van uw project krijgt u een begroting voorgelegd.

In eerste instantie om de haalbaarheid te beoordelen, daarna vooral als sturingsmiddel en om te bewaken dat uw project binnen de financiële kaders blijft. Die begrotingen zijn meestal begrotingen van de zogenaamde kale bouwkosten. Vraag wat er precies in zit en wat niet. Verhoog de kale bouwkosten zo nodig nog met:

- 10% voor winst, risico en algemene kosten van de aannemer,
- 25 à 30% voor bijkomende kosten (architect en andere adviseurs, leges en dergelijke),
- 30% voor onvoorzien, althans in de eerste stadia; naarmate het project vordert kan dit percentage zakken,
- en 21% BTW (vaak is stilzwijgend verondersteld dat u BTW-ondernemer bent, maar dat is slechts zelden zo).

Dan hebt u een indicatie waar het voor u uiteindelijk op zal uitkomen.

10.9 Dekken van het tekort

Het is mogelijk dat uw project al in de fase van het haalbaarheidsonderzoek een tekort vertoont, ook als u rekening houdt met te verkrijgen subsidies.

Als u dit tekort niet uit eigen middelen kunt of wilt dekken, kunt u niet verder.

Soms lukt het om het tekort alsnog te dekken door bijzondere vormen van financiering. Hierbij kan worden gedacht aan:

- A. openbare crowd funding:** u doet een beroep op het publiek om geld te geven voor het behoud van uw kerk, de restauratie van het orgel of een vergelijkbaar aansprekend doel. Dat kunt u niet zelf. Benader daarom een van de crowd funding platforms die er inmiddels bestaan (als u op internet op “crowd funding” zoekt, vindt u er een heleboel). Maar u hebt daar alleen een kans als u een project hebt dat het grote publiek zodanig aanspreekt dat het daarvoor geld wil geven. Houd er bovendien rekening mee dat het platform een deel van de opbrengst claimt.
ABN AMRO MeesPierson is een pilot “crowd funding voor religieuze instellingen” gestart. Voor meer informatie zie: <https://www.abnamro.nl/nl/privatebanking/instituten-charitas/index.html>
- B. ondershandse crowd funding:** door middel van acties, berichten in de lokale pers en in de sociale media, door mond tot mond reclame en dergelijke kunt u leden van de eigen wijkgemeente of parochie, maar ook mensen uit de lokale gemeenschap benaderen met het verzoek om een geldelijke bijdrage. Als u een aansprekend project hebt (“Red de Petruskerk”) en als u de publiciteit goed aanpakt, is dat zeker een mogelijkheid. Er zijn diverse voorbeelden van.
- C. belastingaftrek:** u betaalt geen belasting, dus u kunt ook niets aftrekken. Maar particulieren kunnen dat wél: wie eigenaar is van een Rijksmonument mag 80% van de onderhoudskosten aftrekken. Dit geldt óók voor wie in de eigendom van een Rijksmonument participeert, bijvoorbeeld als aandeelhouder in een Commanditaire Vennootschap. Als er veel achterstallig onderhoud aan uw gebouw is, kunt u overwegen hiervan gebruik te maken door uw gebouw aan zo’n CV te verkopen en het vervolgens langjarig terug te huren. Overleg hierover wél van te voren met de Belastingdienst: Bureau Monumentenpanden, tel. 033 4505277.
Let op: u bent dan geen eigenaar meer!

De verbouwing van de Tramremise de Hallen in Amsterdam is tot stand gekomen door een gemengde vorm van financiering:

- aankoop van één van de acht hallen door Stadsherstel NV
- aankoop van enkele semi-openbare voorzieningen en ruimten (parkeergarage en passage) door de overheid
- de Triodosbank en het Nationaal Restauratiefonds verstrekten een lening tegen een lage rente en ook direct betrokken partijen en externe particuliere financiers financierden mee
- bovendien werd voor medefinanciering een Commanditaire Vennootschap opgericht, waarin particuliere investeerders een participatie konden nemen voor een bedrag van minimaal een ton. Deze participaties zijn aftrekbaar voor de inkomstenbelasting in box 1 of box 3.

Over de auteur en de tekst

De handleiding is opgesteld door Duco Stadig. Duco was onder andere wethouder van Amsterdam in de jaren 1994 – 2006 met als portefeuilles volkshuisvesting, stadsvernieuwing, ruimtelijke ordening en grondzaken. Daarnaast is hij sinds 2007 voorzitter van Urban Resort, een ontwikkelaar en beheerder van broedplaatsen en was hij van 2010 tot 2015 voorzitter van het landelijke H(erbestemmings)-team dat herbestemming bevorderde waarbij een voorkeur gold voor monumentale gebouwen. Maar hij heeft deze handleiding daarnaast ook geschreven vanuit de kennis, ervaring en betrokkenheid bij de Protestantse Kerk Amsterdam waar hij van 2007-2012 lid was van het Dagelijks Bestuur van Kerkrentmeesters en sinds 2007 ook voorzitter is van de Gebouwencommissie.

De tekst is tot stand gekomen in overleg met een aantal deskundigen waarbij geprobeerd is zo zorgvuldig en compleet mogelijk de verschillende stappen en opties uit te werken. Desondanks is de wereld altijd complexer en completer dan die in een tekst vevat kan worden. Vandaar dat deze handreiking ook het predicaat ‘klein’ heeft meegekregen. Sommige uitspraken in de tekst voeren terug op het persoonlijke oordeel van de schrijver. Ook worden er her en der uitspraken gedaan over percentages voor subsidies en dergelijke: de genoemde bedragen/percentages gelden bij het vervaardigen van de tekst maar kunnen uiteraard aan verandering onderhevig zijn.

De totstandkoming van de tekst is mogelijk gemaakt vanuit de Agenda Toekomst Religieus Erfgoed, een samenwerkingsverband van partijen die zich inzetten voor het behoud van kerk- en kloostergebouwen. Commentaar en redactie op de tekst is gegeven door Ruben Abeling, Joost Anconé, Dick Bloemhof, Marloes van de Hei, Henk Jan Hollander, Ruud Koedijk, Anique de Kruijf, Albert Reinstra, Paul Rosenberg, Frank Strolenberg en Karien van Velzen. De auteur wil hen hiervoor dank zeggen.

Bijlage 1

Relevante contactadressen voor kerkbestuurders

A. Landelijke kerkelijke instellingen

Vereniging voor Kerkrentmeesterlijk Beheer in de PKN (VKB)	www.kerkrentmeester.nl
Protestantse Kerk Nederland	www.pkn.nl
Rooms-Katholieke Kerk in Nederland	www.rkkerk.nl
Oud-Katholieke kerk van Nederland	www.okkn.nl
Christelijk Gereformeerde Kerken in Nederland	www.cgk.nl
Remonstrantse Broederschap	www.remonstranten.org
Migrantenkerken in Nederland, Samen Kerk in Nederland	www.skinkerken.nl
Commissie kerkelijke gebouwen van het Interkerkelijk Contact Overheidszaken (CIO-K)	http://www.cioweb.nl/cio/index.php
Raad van Kerken	www.raadvankerken.nl
Stichting Kerkelijk Geldbeheer	www.skggouda.nl

B. Bouwbureaus bisdommen

Aartsbisdom Utrecht	www.aartsbisdom.nl
Bisdom Groningen-Leeuwarden	www.bisdomgl.nl
Bisdom Haarlem-Amsterdam – Rotterdam: Bisschoppelijk adviesbureau bouwzaken	http://www.bisdomhaarlem-amsterdam.nl/?p=dep&ids=bouwzaken
Bisdom 's-Hertogenbosch	www.bisdomdenbosch.nl/bouwzaken
Bisdom Breda	www.bisdomvanbreda.nl
Bisdom Roermond	http://www.bisdom-roermond.nl/dienst-economie-en-bouwzaken

C. Beheerders / restaurerende instellingen

De onderstaande instellingen beheren zelf monumenten en treden op als opdrachtgever voor restauraties

Ter plaatse werkzame woningcorporaties. Voor adressen zie bij Aedes (koepelorganisatie)	www.aedes.nl
Boei / Kerk en Klooster	www.boei.nl/religieus-erfgoed
Stichting Vereniging Hendrick de Keyser	http://www.hendrickdekeyser.nl
Stichting Behoud en Herbesteding Religieus Erfgoed	www.bhre.nl
Hermon Erfgoed	www.hermonerfgoed.nl

Stichting Alde Fryske Tsjerken	www.aldefrysketsjerken.nl
Stichting Oude Groninger Kerken	www.groningerkerken.nl
Stichting Oude Drentse Kerken	www.drentslandschap.nl
Stichting Bedehuizen in Overijssel en Flevoland	www.bedehuizen.nl
Stichting Oude Gelderse Kerken	www.oudegeldersekerken.nl
Stichting Oude Hollandse Kerken	www.sohk.nl
Stichting Oude Zeeuwse Kerken	www.scez.nl
Stadsherstel Deventer	www.nvbergkwartier.nl
Stadsherstel Zwolle	www.stadsherstelzwolle.nl
Stadsherstel Midden-Nederland (Amersfoort / Utrecht)	www.shmn.nl
Stadsherstel Utrecht	www.stadsherstel-utrecht.nl
Stadsherstel Amsterdam	www.stadsherstel.nl
Stadsherstel Leiden	www.stadsherstelleiden.nl
Stadsherstel Den Haag	www.stadshersteldenhaag.nl
Stadsherstel Rotterdam	www.stadsherstel-rotterdam.nl
Stadsherstel Breda	www.stadsherstelbreda.nl

D. Roerende goederen (beheer en expertise)

Museum Catharijneconvent	www.catharijneconvent.nl
Museum voor Religieuze Kunst (Uden)	http://museumvoorreligieuzekunst.nl

E. Restauratie-fondsen (subsidies)

Nationaal Restauratiefonds	www.restauratiefonds.nl
Mondriaanfonds	www.mondriaanfonds.nl
VSB Fonds	www.vsbfonds.nl
Prins Bernard Cultuurfonds	www.cultuurfonds.nl
Stichting Bouwfonds Cultuurfonds	www.bouwfonds.nl
Stichting Cultuurfonds Bank Nederlandse Gemeenten	www.bng.nl
Fonds 1818	www.fonds1818.nl
Fondsenboek Vereniging van Fondsen in Nederland	www.fondsenboek.nl
Belastingdienst - Bureau Monumentenpanden	033 450 5277

F. Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed

Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed (RCE)	www.cultureelerfgoed.nl
RCE subsidies	www.cultureelerfgoed.nl/dossiers/subsidies
Monumentenregister	www.monumentenregister.cultureelerfgoed.nl
Informatie monumenten (Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed en Nationaal Restauratie Fonds)	www.monumenten.nl

G. Provincies (subsidies)

Overleg Provinciale Erfgoedinstellingen Nederland	www.openerfgoed.nl
Interprovinciaal overleg	www.ipo.nl
Vereniging van Nederlandse Gemeenten	www.vng.nl
Friesland	http://www.fryslan.frl/subsidies
Groningen	http://www.provinciegroningen.nl/loket/subsidies
Drenthe	http://www.provincie.drenthe.nl/loket/subsidieloket/alle-opengestelde/
Overijssel	http://www.overijssel.nl/loket/subsidies
Flevoland	http://www.flevoland.nl/digitaal-loket/subsidieaanvragen
Gelderland	http://www.gelderland.nl/q/Provincieloket/Digitaal-loket-Subsidies.html
Utrecht	https://www.provincie-utrecht.nl/loket/subsidie
Noord-Holland	http://www.noord-holland.nl/web/Digitaal-loket/Subsidies.htm
Zuid-Holland	http://www.zuid-holland.nl/loket/subsidies
Zeeland	http://www.zeeland.nl/subsidie-aanvragen
Noord-Brabant	http://www.brabant.nl/loket/producten-en-diensten.aspx
Limburg	http://www.limburg.nl/e_Loket/Subsidies

H. Kennisinstellingen en documentatie

Reliwiki	www.reliwiki.nl
Nieuwsbrief Monument en Recht	www.monumentenrecht.com
Kennisbank Herbestemming	www.kennisbankherbestemming.nu
Archief- en documentatiecentrum van de Gereformeerde Kerken	www.adckampen.nl
HDC – Historisch Documentatiecentrum voor het Nederlands Protestantisme	www.hdc.vu.nl
Katholiek Documentatie Centrum	www.ru.nl/kdc
Wetten en dergelijke opzoeken	www.wetten.nl
Bestemmingsplannen opzoeken	www.ruimtelijkeplannen.nl
Omgevingsvergunning aanvragen	www.omgevingsloket.nl
Kadaster	http://www.kadaster.nl

I. Adressen voor advies over onroerend religieus erfgoed en gebouwen

landelijk

Agenda Toekomst Religieus Erfgoed	www.toekomstreligieuserfgoed.nl
Vereniging van Beheerders van Monumentale Kerkgebouwen in Nederland (VBMK)	www.vbmk.nl
Nationaal Programma Herbestemming	www.herbestemming.nu
Kennisbank Nationaal Programma Herbestemming	www.kennisbankherbestemming.nu
Groene Kerken (project Kerk in Actie)	www.groenekerken.nl

provinciaal

Herbestemming Noord	www.herbestemmingnoord.nl
Steunpunt Monumentenzorg Fryslan	www.monumentenzorgfryslan.nl
Stichting Behoud Kerkelijke gebouwen Friesland	www.sbkgef.nl
Libau Welstands- en monumentenzorg (Groningen)	www.libau.nl/monumenten
Stichting Behoud Kerkelijke gebouwen Groningen en Drenthe	www.sbkgd.nl
Steunpunt Erfgoed Drenthe	www.erfgoeddrenthe.nl
Het Oversticht (Overijssel)	www.oversticht.nl/Steunpunt.html
Stichting Behoud Kerkelijke gebouwen in Overijssel en Flevoland	www.sbkg.nl
Nieuwland erfgoedcentrum (Flevoland)	www.nieuwlanderfgoed.nl
Gelders Genootschap	www.geldersgenootschap.nl
Erfgoed Gelderland	www.erfgoed gelderland.nl
Stichting Behoud Kerkelijke gebouwen Gelderland	www.sbkg.nl/gld
Steunpunt archeologie en monumenten Utrecht	www.stamu.nl
Landschap Erfgoed Utrecht	www.landschaperfgoedutrecht.nl
Stichting Behoud Kerkelijke gebouwen Utrecht	www.sbkgu.nl
Cultuurcompagnie Noord-Holland	www.cultuurcompagnie.nl
Erfgoedhuis Zuid-Holland	www.erfgoedhuis-zh.nl
Stichting Behoud Kerkelijke gebouwen Zuid-Holland	www.sbkgz.nl
Stichting Cultureel Erfgoed Zeeland	www.scez.nl
Stichting Behoud Kerkelijke gebouwen Zuid-Nederland (Zeeland, Noord-Brabant, Limburg)	sbkg-zuid-nederland.nl
Erfgoedhuis Noord-Brabant	www.erfgoedbrabant.nl
Steunpunt Archeologie en Monumentenzorg Limburg	www.sam-limburg.nl

J. Monumentenwachten

Friesland	www.monumentenwacht-fryslan.nl
Groningen	www.monumentenwachtgroningen.nl
Drenthe	www.monumentenwacht-drenthe.nl
Overijssel en Flevoland	www.monumentenwacht-ovfl.nl
Gelderland	www.monumentenwacht-gld.nl
Utrecht	www.monumentenwacht-utrecht.nl
Noord-Holland	www.monumentenwachtnoordholland.nl
Zuid-Holland	www.erfgoedhuis-zh.nl
Zeeland	www.scez.nl
Noord-Brabant	www.mwnb.nl
Limburg	www.monumentenwachtlimburg.nl

K. Belangenorganisaties

*De onderstaande organisaties maken zich sterk voor het behoud van erfgoed.
Door de rechter worden ze als "belanghebbende" erkend.*

Landelijke Vereniging Bond Heemschut

www.heemschut.nl

Het Cuypers Genootschap

www.cuypersgenootschap.nl

Federatie Instandhouding Monumenten (koepelorganisatie)

www.fimnederland.nl

Beleidsuitgangspunten Gemeente Den Haag

Wanneer herbestemming van kerkelijke gebouwen aan de orde is, hanteert de Gemeente Den Haag de volgende beleidsuitgangspunten:

Doelstellingen die voortkomen uit het gemeentelijke beleid:

- het in stand kunnen houden van gemeentelijke en Rijksmonumenten (Monumentenzorg);
- het in stand houden van het bestemmings-areaal gebedsruimte (Ruimte voor gebed);
- het zo mogelijk in stand houden van voor de stad beeldbepalende gebouwen door middel van hergebruik met andere functies (Monumentenzorg);
- het op basis van actuele planologische inzichten beschikbaar krijgen van locaties voor (gemeentelijke) ontwikkelingsdoelstellingen en ruimtelijke ordeningsbeleid.

Procesafspraken bij beëindiging gebruik kerken

Voor kerkgebouwen die niet meer kunnen worden geëxploiteerd, zijn in onderling overleg met het Bisdom en de PGG (Protestantse Gemeente 's-Gravenhage) de volgende procesafspraken gemaakt die in volgorde moeten worden doorlopen:

1. handhaven Rijks- en gemeentemonumenten
De eerste prioriteit ligt bij het duurzaam kunnen exploiteren en in stand houden van aangewezen Rijks- of gemeentelijke monumenten.
2. afweging of gebouw benodigd is voor ruimtelijke ordeningsbeleid (bijv. woningbouw op deze locatie is gewenst)
3. handhaven gebouw voor andere geloofsgemeenschap
Als uitwerking van het gemeentelijke beleid 'Ruimte voor gebed' wordt onderzocht of het gebouw aan een ander kerkgenootschap kan worden verkocht zodat het de bestemming kan behouden en de gebedsbestemming niet aan het areaal hoeft te worden onttrokken. Afgesproken is dat hier een termijn van maximaal twee jaar wordt gebruikt.
4. hergebruik van bestaand gebouw door andere functies dan eredienst
Als stap 3. niet slaagt, wordt onderzocht of er andere functies in het gebouw mogelijk zijn en of hiervoor eindgebruikers en/of investeerders zijn aan te trekken die het gebouw willen aankopen en verbouwen. De gemeente zal bij succesvol verloop de bestemming voor het gebruik verruimen. Informeel is afgesproken dat hier een termijn van circa twee jaar voor wordt gebruikt.

5. herontwikkeling door sloop-nieuwbouw

Als het doorlopen van de hiervoor genoemde stappen geen eindgebruiker(s) oplevert, dan ontstaat er voor de gemeente de mogelijkheid een nieuwe visie en nieuwe programma's te (laten) ontwikkelen voor de locatie. Daarbij is een scenario dat uitgaat van herontwikkeling door middel van sloop en nieuwbouw het meest aannemelijk. De gemeente zal in dat geval voor de locatie stedenbouwkundige en programmatische randvoorwaarden (laten) opstellen ten behoeve van de herontwikkeling en de bestemmingswijziging.

De optie sloop en nieuwbouw komt aldus pas aan de orde nadat gebleken is dat er:

- A. geen beschermde status op het gebouw rust, t.w. Rijks- of gemeentelijk monument. Wanneer een gebouw gesitueerd is binnen een Rijks- of gemeentelijk beschermd stadsgezicht maar geen individuele bescherming geniet op basis van de monumentenwet of de monumentenverordening Den Haag, kan instandhouding niet worden afgedwongen maar kunnen wel voorwaarden worden gesteld aan de verschijningsvorm van de nieuwbouw;
- B. voldoende inspanningen zijn verricht om het gebruik van het gebouw als gebedsruimte voort te zetten;
- C. voldoende inspanningen zijn verricht om het gebouw door nieuwe investeerders met een andere functie in exploitatie te laten nemen.



Colofon

tekst Duco Stadig
fotografie
ontwerp en-publique.nl
etc.