

Koopproces

Hierbij een stappenplan voor het kopen van een kerkgebouw. Dit is overigens alleen een richtlijn.

Het aankoopproces

Voordat je overweegt een gebouw te kopen, dient het bestuur van de kerk na te gaan of het echt noodzakelijk is om een gebouw aan te kopen. Bij de aankoop van een gebouw komt veel verantwoordelijkheid kijken. Tevens is het een grote financiële investering. Kan de kerk deze investering dragen? Hoe stabiel zijn de giften geweest in de afgelopen 3 jaar? Dit zijn allemaal vragen die je je als kerkgenootschap moet afvragen voordat je het aankoopproces start.

1. Administratie op orde?

Een goede administratie is de basis van elke organisatie. Onderneem geen stappen alvorens alle administratie van de kerk in orde is.

- a. Wie mag er tekenen namens de kerk? Denk aan de overeenkomst met de makelaar, bij de notaris etc. Namens de kerk kunnen alleen mensen tekenen die staan ingeschreven als bestuurder in de Kamer van Koophandel. Meestal staat in de statuten van je organisatie of je gezamenlijk bevoegd bent. Als dat zo is, mag een bestuurslid alleen een contract tekenen als de andere bestuursleden daar ook mee akkoord zijn. Leg deze afspraken schriftelijk vast in de notulen van de bestuursvergadering. Dan kan niemand namens de kerk iets ondertekenen zonder dat de leiding daar mee akkoord is, en kan er later ook geen misverstand over ontstaan.
- b. Jaarcijfers op orde? I.v.m. de aanvraag financiering bij de bank of hypotheekverstrekker.
- c. Overleg met de bank hoeveel je kan lenen op basis van de jaarcijfers van de afgelopen 3 jaar. De SKG Gouda financiert allerlei kerken. En zij financieren max 50% van de investering. Op deze manier weet je dus vooraf dat je minimaal 50% van de investering op de rekening (eigen vermogen) moet hebben. Lees ook ons artikel 'Financiering'.
- d. Maak een business plan hoe je de hypotheek denkt te kunnen gaan aflossen. Kunnen jullie de aflossing helemaal zelf betalen als kerkgemeenschap? Of moet je een gedeelte gaan verhuren om inkomsten te genereren? Wat is de huurmarkt in jouw omgeving: wie zijn potentiële huurders en hoeveel inkomsten kun je daar van binnenkrijgen? Is het handig een beheersstichting aan te stellen voor het gebouw die verantwoordelijk is voor de exploitatie?

2. Bepaal de visie van de kerk.

Dit is de basis van de zoektocht voor een nieuw gebouw. Voor meer informatie hierover lees je het document 'Visie op een gebouw'.

- a. Denk minimaal 10 jaar vooruit bij het bepalen van de visie. We zijn allemaal christenen maar iedereen heeft een eigen bediening.
 - i. Is jullie kerk meer gericht op voedselpakketten uitdelen? Dan is een bedrijfshal meer passend om de binnengekomen goederen te kunnen uitladen.

- ii. Indien jullie bediening meer gericht is op het koken voor de armen, dan mag een professionele keuken niet ontbreken.
- iii. Verwacht je een stijgende lijn in het aantal leden? Houdt dan rekening met het dubbele aantal mensen bij het selecteren van een gebouw. Normaal gesproken reken je op 2 m² per persoon qua oppervlakte van een zaal.
- iv. Wil je in de toekomst een bijbelschool starten? Dan is het verstandig om in je plan meerdere klaslokalen in te calculeren.

3. Stel een team samen.

Stel een bouwcommissie samen die het beleid van het bestuur gaat uitvoeren in het koopproces.

- a. Kies het liefst leden van de kerk met ervaring in dit soort processen.
- b. Kies leden die vrije tijd hebben om dit proces met aandacht aan te gaan.
- c. Selecteer betrouwbare leden.

4. Huur adviseurs in.

Een gemiddelde bedrijfshal kost tussen de € 300.000 en € 850.000. Kerkgebouwen kosten tussen al gauw € 400.000 en vrij makkelijk € 1.000.000 (afhankelijk van de locatie). Flinke bedragen waarbij professionele begeleiding zeer belangrijk is!

- a. Huur een aankoopmakelaar in, met ervaring in BOG (Bedrijfsonroerend Goed) of ervaring met het aankopen van kerkgebouwen.

5. Start de zoektocht en houd vast aan eerder vastgestelde visie.

- a. Lees ons artikel 'Gebouw zoeken' voor de juiste kanalen om gebouwen te vinden.
- b. Bezichtig altijd met de volledige commissie en de aankoopmakelaar. Dit bespaart tijd en zo kan er efficiënt gewerkt worden.
- c. Houd de mensen in de kerk op de hoogte van de voortgang van de zoektocht, ook als het langzaam of moeilijk verloopt. Op die manier behoud je draagvlak in de kerk en voorkom je misverstanden of onrealistische verwachtingen. Mensen vinden het vaak wel best en makkelijk om dit bij een klein groepje leiders te beleggen, maar een gebouw is uiteindelijk toch iets waar de hele kerk aan bijdraagt!

6. Gebouw gevonden?

- a. Zowel de bouwcommissie als het bestuur is het eens over de keuze van het gebouw.
- b. Makelaar zorgt voor een taxatie van het gebouw.
 - i. Deze taxatie is van belang omdat op basis daarvan de bank een hypotheek verstrekt. Met deze taxatie kun je als kerkgenootschap bepalen wat je maximaal wilt of kunt bieden.
- c. Makelaar laat een MJOP opstellen, meerjarige onderhoudsplan.
 - i. Hierin staat welke onderhoudswerkzaamheden er verricht moeten worden in de toekomst. Dit onderhoud kost ook geld. Als er veel achterstallig onderhoud is (zoals vaak bij kerkgebouwen die al jaren niet goed zijn onderhouden omdat de vorige eigenaren vaak al lang weten dat het verkocht gaat moeten worden), moet je je afvragen of het verstandig is het gebouw te kopen.

- d. Op basis van bovenstaande gegevens kan er een bod gedaan worden op het gebouw. Check altijd of dit binnen je budget is (zie 1c).
 - i. Altijd schriftelijk, liefst via de adviseurs.

7. Akkoord op bod?

- a. Koopakte laten opstellen door verkopende makelaar of notaris.
- b. Betaal de 10% waarborgsom na ondertekening van de koopakte, aan de notaris.
- c. Indien je een kerkgebouw koopt, dan zijn er geen extra handelingen.
- d. Indien je echter een gebouw koopt dat niet een maatschappelijke of religieuze bestemming heeft, dan dien je nog toestemming te vragen bij de gemeente voor de wijziging van het bestemmingsplan.
 - i. Een architect kan je hierin begeleiden door een verzoek tot wijziging bestemmingsplan in te dienen. Het is belangrijk dat deze procedure wordt opgenomen in de koopakte als ontbindende voorwaarde. Dit houdt in dat als jouw kerkgenootschap geen vergunning krijgt, de koop ongedaan kan worden gemaakt.

8. Notaris.

- a. Indien het bestemmingsplan in orde is kan er een afspraak gemaakt worden bij de notaris om de koopakte en hypotheekakte te tekenen.
- b. Zorg ervoor dat alle bevoegde bestuursleden aanwezig zijn bij de notaris om te tekenen.
- c. Gefeliciteerd! Je kerkgenootschap is eigenaar van het gebouw.

9. Verzekeringen

- a. Zorg ervoor dat je het gebouw verzekert. Denk aan opstalverzekering, dat is overigens ook wettelijk verplicht. En minimaal een inboedelverzekering.