

Aanbevelingen naar aanleiding van RCE rapport

‘Het gebruik van gebedshuizen door migrantenkerken’ (2022)

Belangrijkste conclusies

De komende jaren verwacht een kwart van de internationale en migrantenkerken op zoek te moeten naar nieuwe huisvesting. Daarnaast zullen er gegarandeerd nog meer kerken onverwacht en onvrijwillig op zoek moeten naar nieuwe huisvesting. In concrete aantallen gaat dit over meer dan 250 kerken.

Vrijkomende kerkgebouwen bieden onvoldoende antwoord op de huisvestingsbehoeftes van nieuwere migrantenkerken. Zij hebben een ander manier van gebruik van hun gebouw en dat vertaalt zich naar een andere huisvestingsbehoefte. Hierdoor voldoen veel traditionele kerkgebouw niet, maar bijvoorbeeld een schoolgebouw of kantoorgebouw weer wel.

De markt biedt onvoldoende oplossingen voor dit vraagstuk, en hulp van de gemeentelijke overheid is dus nodig.

Aanbevelingen voor stakeholders

1. Gemeentelijke overheid

- Ontwikkel een bruikbare kerkenvisie. Ga niet automatisch in je bestemmingsplan uit van krimp van religieuze bestemming. Er zijn autochtone kerken die te maken hebben met krimp. Er is echter ook een groeiende groep nieuwe kerken en andere religieuze organisaties die een gebouw nodig hebben, en die kunnen lang niet altijd terecht in bestaande religieuze gebouwen. Deze groeiende organisaties hebben wel ruimte nodig en dat dient gefaciliteerd te worden in het bestemmingsplan. Beleid zou derhalve gericht moeten zijn op het behoud van “kerkelijk” vierkante meters binnen uw gemeente.
- Kerkgebouwen uit de jaren ’60 en ’70 zijn soms goed herbestembaar voor migrantenkerken. Door terughoudend te zijn in het wijzigen van bestemmingsplan, worden verkopende kerken gestimuleerd voortgezet religieus gebruik serieus te onderzoeken. In het geval van leegstand van een kerkgebouw, faciliteer een driehoeksoverleg tussen het verkopende kerkgenootschap, de gemeente en het beoogde kopende kerkgenootschap.
- De gedachte van kerken voor kerken gaat echter lang niet altijd op. Dat kan verschillende redenen hebben. Gebouwen hebben bijvoorbeeld te hoge onderhoudskosten, zijn vanwege monumentale status lastig in te delen naar andere behoeftes van nieuwe gebruikers, of de locatie is niet geschikt voor de achterban van een beoogde nieuwe gebruiker. Indien de conclusie is dat een leegstaande kerkgebouw niet geschikt is voor voortgezet religieus gebruik, geef dan een andere locatie de bestemming “religieus gebruik”, ter compensatie van

het onttrekken van het leegstaande kerkgebouw aan religieus gebruik. Op deze manier is er een oplossing voor alle partijen en blijft de voorraad vierkante meters met bestemming “religie” behouden.

- Anticipeer in het bestemmingsplan op de groei van de kleinere kerkgenootschappen die vaak geen grote kerkgebouwen kunnen kopen of huren. In de praktijk merken wij dat er soms (kantoor) gebouwen vrij komen maar dat een kerkgenootschap minimaal 6 tot 8 weken nodig heeft voor de wijziging van de bestemmingsplan. Hierdoor missen ze steeds de boot. Ga in overleg met kerkgenootschappen in gesprek om bij voorhand gebieden aan te wijzen waar kerkgenootschappen zich kunnen vestigen.
- Houd rekening in de bestemmingsplan, dat u kerken niet allemaal in een hoekje kan zetten. Zoals er in elke buurt een supermarkt, buurthuis of school dient te zijn, is dit ook geval voor kerkgenootschappen.
- Werk samen met kerken aan meer kerkverzamelgebouwen, naar analogie van verzamel panden voor bedrijven of kunstenaars. Betrek kerken in de plannen van buurtcentra. Kerken zijn vaak gemotiveerd om hun naaste te helpen.
- Marktwerving helpt niet bij het huisvesten van kerkgenootschappen. In onze dagelijkse praktijk zien we vaak gebouwen met een maatschappelijke bestemming in handen van commerciële partijen. Denk aan schoolgebouwen, voormalig politiebureaus, oud kerkgebouwen etc. Echter gunnen ze het letterlijk niet aan kerkgenootschappen om te huren. In uw bestemmingsplan als gemeente ziet u wel de maatschappelijke vierkant meters, maar deze worden NIET gegund aan de kerken. Onze aanbeveling is om als gemeente meer controle te houden in dit proces dan wel een loket op te richten waar kerken zich kunnen begeven met hun klachten. Wellicht een keurmerk verhuur maatschappelijk vastgoed, onder toezicht van de lokale gemeente.
- Betrek desnoods [SKIN](#) voor advies en bemiddeling.

2. Kerken die gebouw in eigendom hebben

- Werk samen met migrantenkerken. Uit het onderzoek blijkt duidelijk dat er actief wordt samengewerkt omtrent verhuur, maar bij verkoop zijn migrantenkerken geen partij. Er zijn voorbeelden van kerken die jarenlang huurden in een kerkgebouw en opeens hoorden dat het gebouw verkocht zou worden. Terwijl zij de liquide middelen hadden om te kopen.
- Geef voortgezet kerkelijk gebruik de voorkeur boven de hoogste marktwaarde van het pand. Onderzoek daarom eerst goed of er een internationale kerk is die interesse heeft in koop. Ken je ze niet? Of ben je in gesprek met een mogelijke koper en merk je dat men begeleiding nodig heeft? Of loopt de communicatie stroef bijv. door cultuurverschillen? Neem dan contact op met SKIN voor mogelijke bemiddeling.
- Wordt uw kerkgebouw toch onttrokken aan religieus gebruik? Zie dan punt 1: betrek ook de lokale gemeentelijk overheid in een driehoeksoverleg. U zou uw gebouw aan een ontwikkelaar kunnen verkopen onder voorwaarde dat de vierkante meters met bestemming “religie” die verdwijnen, elders in de stad worden gecompenseerd. Zo voorkomt u dat er steeds minder ruimte overblijft voor religieus gebruik, en kunt u andere christenen helpen.
- Verhuur je pand voor schappelijke prijs aan andere kerken en stel maatschappelijk rendement boven commercieel rendement. Gratis op de eerste rij hoeft echt niet, maar wees gastvrij en betrokken op andere christelijke gemeenschappen in je omgeving.
- Herken christelijke migrantengemeenschappen als broeders en zusters in Christus die gedreven zijn om de liefde van Christus met Nederland te delen. U kunt onderdeel worden van die missie, die immers een missie is die door christenen wereldwijd wordt gedeeld.

3. Vastgoedsector

- De vrije markt wordt gedreven door marktwerking en winstgevendheid. Tegelijkertijd is ruimtelijke ordening ook een zaak van maatschappelijk belang. We doen een beroep op ondernemers met een sociaal hart, om ook in de vastgoedsector maatschappelijk verantwoord te ondernemen. Ook mensen met een minder grote portemonnee hebben recht op een plek om te wonen en samen te komen voor religieuze en maatschappelijke doeleinden.
- Overwin eventuele vooroordelen jegens kerken. Ook al ben je zelf niet gelovig, in Nederland is vrijheid van religie en mogen kerken er zijn. Kerken zijn niet perfect, maar veel kerken zijn maatschappelijk zeer betrokken en waardevol bezig. Dat is ook een vorm van rendement.

4. Internationale kerken

- Informeer jezelf. Kennis ontbreekt soms en dat is niet raar, kerken bestaan vaak uit vrijwilligers die niet zijn opgeleid in de vastgoedsector. Maar kennis is ook macht, en zonder kennis wordt er makkelijk misbruik van je gemaakt.
- Een kerk is een religieuze organisatie, maar er zijn ook zakelijke kanten aan het kerkzijn, zoals gebouwen en financiën. Behandel die ook zakelijk, en betrek bijvoorbeeld ondernemers in je netwerk om een goed businessplan in elkaar te zetten. Wees desnoods bereid je gebouw te delen met andere partijen, dat is ook een manier van outreach en getuigenis.
- Werk met elkaar samen, leer van elkaar, deel gebouwen met elkaar, bundel je krachten.

5. SKIN als koepelorganisatie en belangenbehartiger van de internationale kerken

- Bouw bruggen. Bemiddel tussen kerken onderling, maar ook met commerciële partijen.
- Ondersteun kerken met kennis en advies. Faciliteer het onderling leren d.m.v. *best practices*.
- Wees een betrouwbare en deskundige gesprekspartner voor andere partijen in vastgoed, in zoektocht naar duurzamere en structurelere oplossingen.