

# HERBESTEMMEN KERKEN IS SPECIALISME VAN SPITSVASTGOED

De mensen van Spitsvastgoed zijn ervaren adviseurs op het gebied van maatschappelijk en religieus vastgoed en register taxateurs. Spitsvastgoed heeft een landelijke dekking waarbij de partners actief zijn in hun eigen regio. Een van de vier partners, David van Duinen, vertelt waarom het herbestemmen van een religieus en maatschappelijk vastgoed een vak apart is.

Nederland telt ongeveer 7.000 kerkgebouwen en de ontkerkelijking is zeker 60 jaar geleden ingezet. De afgelopen tien jaar is dat proces in een versnelling gekomen: in 40 jaar tijd sloten er 2.000 kerken en dat gaat de komende tien jaar ook gebeuren. Voor Saskia Koen, Ton van Cooten, René Vaassen en **David van Duinen** was dat aanleiding Spitsvastgoed op te richten.

## Wie zijn de eigenaren van dat religieuze vastgoed?

‘Er zijn twee hoofdstromingen: de katholieken en de protestanten en tussen die groepen zijn wel verschillen. De katholieken beschouwen hun gebouw als geheiligd, dus ze geven spelregels mee aan de kopers voor lange tijd. De protestanten kijken daar wat nuchterder tegenaan, met hun kerken mag je vaak wat meer doen. Het komt trouwens ook voor dat religieus vastgoed eigendom is van particulieren, woningcorporaties of zorginstellingen.’

## Wat maakt de nichemarkt waarin jullie opereren zo bijzonder?

‘Dat begint bij het gebouw. Het ligt vaak op een centrale plek en er hangt veel emotie omheen. Reguliere makelaarskantoren vinden dat lastig, want binnen de maatschappelijke bestemming die het heeft passen maar vier functies: religie, zorg, onderwijs en cultuur. Als je er iets anders mee wilt, moet je het bestemmingsplan wijzigen en heb je toestemming nodig van de gemeente. Dat maakt de financiering lastig en dus moet je vaak eigen geld meenemen of er



Grote Bartholomeuskerk in Beek

maar op vertrouwen dat het goed komt. Je moet gevoel hebben voor de religieuze aspecten, maar ook de weg weten bij de gemeente voor de vergunningen en goed snappen hoe financieringsconstructies in elkaar zitten. Wat ook helpt is dat je kennis hebt van monumenten. Vaak zijn het Rijksmonumenten met alle verplichtingen én subsidiemogelijkheden van dien. Subsidiegelden kunnen het herbestemmingsproces maken of breken.’

## Kan je iets meer zeggen over de emotionele kant?

‘Gelovigen vinden het vaak lastig om hun Godshuis te koop aan te bieden. In hun kerk is gedoopt, getrouwd en begraven en er zijn vele religieuze feesten gevierd, zoals Kerst en Pasen. Maar er speelt ook nog iets anders: een kerk geeft de plek

## ‘Transformatie van een kerk in zorgvastgoed sluit goed aan bij het bestemmingsplan en past bij de geloofsbeleving van de verkopende partij’

en de inwoners van een dorp of wijk identiteit. De omwonenden vinden vaak dat een kerkgebouw van de gemeenschap is. Daarom zie je mensen steeds vaker in opstand komen bij de verkoop. Begrijpelijk maar opmerkelijk, omdat ze financieel nooit veel hebben bijgedragen aan het behoud ervan.’



Ned. Hervormde kerk in Dieren



Thamerkerk in Uithoorn



Camillianenklooster in Vaals

## En jullie hebben expertise met dit soort processen?

‘Zeker, samen hebben we hier meer dan dertig jaar ervaring mee. We hebben een enorme database met de waardes en kennen partijen die de maatschappelijk en/of financiële meerwaarde hebben gecreëerd. Er zijn best businesscases van transformaties die een goed rendement opleveren. Aan de andere kant zijn er ook kerken waarbij dat rendement lastiger is aan te tonen, maar dan kennen we toch partijen die zich graag in het gebouw vestigen. Dit kunnen particulieren of stichtingen zijn, maar ook andere geloofsgemeenschappen. Bijvoorbeeld niet-westerse geloofsgemeenschappen, zoals katholieken uit China of Baptisten uit Afrika. Aan dat soort partijen verkopen wij ook veel kerken. De kerk blijft dan een



Spitsvastgoed, van links naar rechts: Ton van Cooten, Saskia Koen, René Vaassen en David van Duinen

## David van Duinen

### WELKE DISCUSSIE IS RELEVANT OP HET GEBIED VAN ZORGVASTGOED?

De transformatiekosten zijn hoog, maar met name spelen fiscale aspecten een belangrijke rol. Sinds dit jaar is de overdrachtsbelasting verhoogd van 6% naar 8% en voor zorgwoningen van 2% naar 8%. Daarnaast zijn zorgpartijen niet BTW-plichtig. De BTW over de transitiekosten kunnen zij dus niet terugvorderen, wat de transformatie extra duur maakt

### WAT IS EEN MOOI VOORBEELD VAN EEN GESLAAGD WOON-ZORGPROJECT MET DE JUISTE MIX:

In Gelderland adviseren wij een kerkgenootschap over de renovatie van een kerkgebouw. Dit wordt financieel mogelijk gemaakt door in de tuin van de kerk een woonzorg-complex te realiseren. De gemeenschappelijke ruimten van de zorgappartementen worden aan de kerk gebouwd, waarbij de geloofsgemeenschap ook gebruik van deze ruimte

kan maken. Dit werkt kostenbesparend voor de zorginstelling alsmede de kerk

### WAAR BEN JE GRAAG ALS JE EVEN TIJD VOOR JEZELF NODIG HEBT:

Wandelen in het bos met de hond  
PASSIE VOOR: Sport en geschiedenis  
TOPSERIE NETFLIX: Dix pour cent  
GUILTY PLEASURE: ItaloDisco  
BESTE ADVIES: Om te komen tot wat je niet

weet, moet je gaan langs de weg van het niet-weten. Vrij naar Johannes van het Kruis was een Spaans heilige, dichter en kerkleraar

### ALS JE MORGEN ZOU KUNNEN WAKKER WORDEN MET EEN GOEDE EIGENSCHAP OF TALENT ERBIJ, WAT ZOU DAT ZIJN:

Een muziekinstrument kunnen bespelen  
WAT MAAKT DE STAD SLIM: Musea  
POST COVID-19, WAAR KIJK JE HET MEEST NAAR UIT: Met familie bij elkaar komen

geloofshuis, maar met een andere religie. Dankzij onze kennis en ervaring weten wij als geen ander hoe je hier een goede oplossing voor vindt.’

## Is het transformeren in zorgvastgoed interessant?

‘De zorgsector is aantrekkelijk voor vastgoedontwikkelaars en -investeers. In relatie tot religieus vastgoed moet je denken aan begeleid wonen voor bijvoorbeeld verstandelijk gehandicapten of mensen met Alzheimer. Dat sluit goed aan bij het bestemmingsplan, maar ook omdat zo'n transformatie past bij de geloofsbeleving van de verkopende partij. Daarnaast zie je veel transformaties naar eerste- of tweedelijnszorg. Hierbij kun je denken aan een HOED (meerdere huisartsen onder één dak) of privéklinieken. Zij vinden kerken

interessant vanwege de goede centrale ligging, de ruime parkeergelegenheid en de maatvoering.’

## En het onderwijs?

‘Elk jaar verkopen en verhuren we gebouwen aan onderwijsinstellingen, kinderdagverblijven en BSO's. Hier gelden dezelfde voordelen als bij zorginstellingen. We hebben bijvoorbeeld een kerk in Breda verkocht aan een organisatie die kleinschalig privaat onderwijs aanbiedt. En in Utrecht hebben we een kerk aangehuurd voor een grote landelijke kinderdagopvangorganisatie. Op die manier dienen zich legio kansen en mogelijkheden aan, waarbij wij ons kunnen onderscheiden als dé makelaars en adviseurs op het gebied van religieus en maatschappelijk vastgoed.’