

# Lege kerken gezocht

Het aanbod van maatschappelijk vastgoed wordt nog groter dan dat van kantoren, maar de vraag is nog groter, aldus Bosschert en Bremmer van Reliplan

DOOR ERIK DE BOER

Kerken lopen leeg en de leegstand van maatschappelijk vastgoed zal de komende tijd het leegstandcijfer van kantoren passeren. Een ramp? Wellicht. Opvallend is echter dat Mickey Bosschert-Uitentuis en Marieke Bremmer MRE klagen dat er gebrek aan aanbod is. 'Zo hadden we voor een klooster in Rotterdam dit jaar liefst 30 serieuze gegadigden.'

Hun lijst van zoekers naar leegstaande kerken en zorgtehuizen, bibliotheken, jeugdinstituten, enz. is substantieel langer dan wat beide dames in aanbod hebben. En zij kunnen het weten, want met hun organisaties Reliplan en Maatschappelijk Vastgoed zijn zij het grootste kenniscentrum in deze niche en hebben zij het meest omvattende aanbod van dergelijke panden.

## COMPLEXE MATERIE

Bosschert-Uitentuis begon Reliplan in 1991. Bij toeval kwam zij in aanraking met leegstaande kerkgebouwen. Zij had eerder in de vastgoedsector en makelaardij gewerkt 'maar ik zocht iets groters, iets complexers'. En dat werd het makelen, beleggen en transformeren van kerkgebouwen en kloosters. 'Elke ontwikkelaar denkt met-

een aan sloop, maar ik bedacht dat dergelijke panden veel meer



MICKEY BOSSCHERT-UITENTUIS EN MARIEKE BREMMER VOOR HET PAND VAN RELIPLAN

opleveren als ze in stand gehouden worden en een andere functie krijgen. Het is overigens wel het moeilijkste vastgoed dat er is. Als ik op rekencursussen kom over waardebepaling van commercieel vastgoed, lach ik me rot. Bij kerken en kloosters komen er

**'Leegstaande kerkgebouwen zijn het moeilijkste vastgoed dat er is'**

veel aspecten bij die het zeer ingewikkeld maken. Het zijn monumentale gebouwen, je hebt te maken met erfdiensbaarheden, er komen soms eeuwenoude aktes op tafel. Geen makelaar weet je te vertellen dat bij maatschappelijk vastgoed de btw van de verbouwing niet aftrekbaar is. Dat is toch geen onbelangrijk detail. En vaak is de besluitvorming bij kopers en verkopers moei-

zaam, omdat het voor hen ook onbekend terrein is. Als kerkbestuurder verkoop je je kerkgebouw maar een keer. Kortom, een ingewikkelde materie.'

Na Reliplan startte ze in 1998 Maatschappelijk Vastgoed als aparte entiteit. Behalve bij ruim 900 kerkgebouwen heeft ze inmiddels ook bemiddeld en geadviseerd bij de verkoop van watertorens, atoombunkers, scholen en verzorgingstehuizen. 'Dat komt doordat wij de kennis hebben en de mogelijke gebruikers kennen. Niemand kan een kerk taxeren; dat kunnen alleen wij', aldus Bosschert. Inmiddels vallen haar activiteiten ook op in het buitenland. Ze is al actief in België en kijkt momenteel naar projecten in Duitsland en Denemarken.

## REGIEROL

Bosschert trekt bij elk object dat ze in consignatie krijgt de regierol naar zich toe. In feite treedt ze met haar landelijke team op



als herontwikkelaar. 'Ik wil potentials laten zien welke meerwaarde je kunt creëren met zo'n pand.' Ze laat meteen een herontwikkelingsplan opstellen over nieuwe functies die zij voor het object in gedachten heeft en hoe het gebouw getransformeerd kan worden voor het type eindgebruiker dat ze voor ogen heeft. In een haalbaarheids- en maakbaarheidsstudie komen alle aspecten van de transformatie en het te behalen rendement tot uiting. 'We kijken ook naar zaken als akoestiek, asbest, fundering, bedaking, energieverbruik, isolatie, technische systemen, bedrading, enz.' Daarvoor heeft ze de beschikking over een uitgebreid netwerk van ongeveer 70 specialisten die hier veel ervaring mee hebben. Ze heeft de afgelopen 23 jaar bewust haar tijd gestoken in dit professionele netwerk van allerlei soorten architecten, financieel specialisten, juristen, bouwers en restaurateurs; specialisten die weten waar je in binnen- en buitenland subsidies kunt halen. 'Ik kan nu wel stellen dat ik uitsluitend werk met de besten op dit gebied.'

**KANT-EN-KLAAR IDEE**

Ze levert een zoeker een kant-en-klaar idee aan, inclusief uitwerking en de financiële consequenties. Zij heeft mogelijke eindgebruikers of kopers dus al in gedachten op het moment dat ze een pand in de verkoop neemt. Die kent ze weer uit de enorme lijst van zoekers in haar computers. Zo staan in haar computer alleen al voor de regio Amsterdam lijsten van meer dan 300 particuliere zoekers en eindgebruikers en 39 kerkgenootschappen die op zoek zijn naar een geschikt pand. 'Het zijn kerkgenootschappen die de meeste mensen niets zullen zeggen. Zo heeft een genootschap uit Azië vele miljoenen over voor een geschikt onderkomen in Amsterdam en Rotterdam.' Het totale landelijke bestand van aanvragen beslaat meer dan 1000 zoekenden, van gezondheidsinstellingen en culturele organisaties, tot bedrijven en particuliere beleggers.

**CONTACTEN**

Het heeft volgens haar allemaal te maken met contacten. 'Ik ken bijvoorbeeld ook alle internationale hotelgroepen die in



ROSAKLOOSTER IN AMSTERDAM

DE PARTNERS VAN VESTIGINGSLOCATIES



ROSAKLOOSTER IN AMSTERDAM

Nederland op zoek zijn naar monumentale gebouwen.' Met deze aanpak weet zij verkopers van panden vaak aangenaam te verrassen. Zo heeft zij dit jaar een kerkje op het Groningse platteland in verkoop gekregen. 'Het kerkbestuur hoopte dat ik er iets van tien- tot twintig duizend euro voor zou kunnen krijgen. We hebben er een plan voor ontwikkeld en uit mijn netwerk hebben we een koper gevonden. Die heeft er € 275.000 voor betaald, € 10.000 onder de prijs

waarmee ik gestart ben.' Maatschappelijk vastgoed wordt volgens haar nog veel groter dan kerkelijk vastgoed. Ze kan uit eigen ervaring de conclusie in recente publicaties bevestigen dat de leegstand hier nog een veel groter probleem gaat

### 'Ik zoek investeerders die affiniteit hebben met het soort panden waarmee wij werken'

worden dan de kantorenleegstand. Daarom is ze de beide organisaties momenteel aan het uitbreiden. Voor het hoofdkantoor in Amsterdam werken 15 franchisers van Reliplan en Maatschappelijk Vastgoed die lokaal het werk uitvoeren. Dit aantal breidt ze de komende weken uit naar 25.

#### UITBREIDEN BELEGGERSNETWERK

Een tweede speerpunt is het uitbreiden van

het netwerk van beleggers. Bosschert heeft de afgelopen jaren een aantal panden in haar eigen beleggingsportefeuille opgenomen waarmee ze rendementen realiseert van 12-15% per object. Zij zoekt nu investeerders om de beleggingspoot uit te breiden. Niet dat ze voor hen een onbekende is. Alle institutionele en grote particuliere beleggers zijn inmiddels langs geweest. 'Maar ik heb me er verder eigenlijk nooit in verdiept. Ik zoek investeerders die affiniteit hebben met het soort panden waarmee wij werken.' Met de juiste beleggers als partner ziet zij mogelijkheden om de beleggingsportefeuille te laten groeien tot zo'n € 100 mln.

Het verstevigen en professionaliseren van de organisatie en het uitbouwen van de beleggingen wordt de taak voor Marieke Bremmer. Zij volgt per 1 januari Mickey Bosschert op als directeur van Reliplan en Maatschappelijk Vastgoed. Zij heeft uitgebreide ervaring in de makelaardij en projectontwikkeling en met de dynamiek van de verschillende segmenten in de vastgoedmarkt. ■