



Zakenvrouw

in religieus vastgoed

Na een carrière in de cosmetische sector ging Mickey Bosschert twaalf jaar geleden in religieus vastgoed. Eerst uitsluitend in Nederland, nu ook in de omringende landen. Concurrentie heeft de Amsterdamse zakenvrouw nauwelijks. „Lastiger werk kun je bijna niet bedenken, maar ik vind ik het verschrikkelijk leuk.”

Tekst: Huib de Vries • Foto's: Cees Buys

Ze is nog steeds niet helemaal bekomen van de verrassing die de Kop van Overijssel opleverde. De aankoop van landgoed Oldruitenborgh, in het hart van het stadje Vollenhove, bracht Mickey Bosschert-Uitentuis (55) voor het eerst naar deze streek. „Ik heb de hele wereld bereisd, tot en met Nieuw-Zeeland, maar dit gebied kende ik niet. We wisten niet wat we zagen toen we hier rond gingen fietsen. Kent u het voetveer van Jonen? Dat is toch schattig.”

Het Overijsselse landgoed is ondergebracht in een beleggingsmaatschappij, dochter van Reliplan Holding BV. In haar hoedanigheid als directeur-eigenaar van dit bedrijf bemiddelt de Amsterdamse zakenvrouw bij de aan- en verkoop van religieus vastgoed. Voornamelijk kerkgebouwen.

Tot 1989 hield ze zich bezig met de productie van cosmetische apparatuur en de import van cosmetische artikelen. Het overlijden van haar enig kind, aan kanker, sloeg haar zozeer uit het lood dat ze besloot

de onderneming te verkopen. „M'n personeel heeft de winkels overgenomen. Toen ik op latere leeftijd nog een dochter kreeg, wilde ik toch weer wat gaan doen. Als je het licht weer aan de horizon ziet, kruipt het bloed waar het niet gaan kan.”

Leuk

De keuze viel op onroerend goed. „Dat terrein was me niet helemaal onbekend. Als je winkels hebt, doe je ook wat in panden. Ik heb m'n makelaardijpapieren gehaald en ben aan de slag gegaan.”

De belangstelling van Bosschert ging met name uit naar gebedshuizen. „Na de dood van mijn dochter zocht ik regelmatig de stilte van een kerk op. Om er rustig een poosje te kunnen denken. Dan hoorde je soms ineens dat het gebouw gesloopt zou gaan worden. Prachtige kerken, maar niemand had er interesse in. Dat vond ik onbegrijpelijk.

Je moest er toch iets mee kunnen doen? Zo is het allemaal begonnen.”

Concurrentie had ze niet. „Je hebt makelaars, je hebt projectontwikkelaars, je hebt beleggers, maar er was niemand die adviseerde bij het aankopen en herbestemmen van kerkgebouwen en andere religieuze panden. Daarin is Reliplan nog steeds uniek. Ik begrijp dat wel, want er zitten heel veel haken en ogen aan. De omzetsnelheid is in deze sector laag. Over een kerk verkopen doe je zomaar een halfjaar tot een jaar. Lastiger werk kun je bijna niet bedenken, maar ik vind het verschrikkelijk leuk.”

Archief

Reliplan werkt nauw samen met een dertigtal architecten, die ontwerpen aanleveren voor een nieuwe invulling van kerkgebouwen. „In de achterliggende twaalf jaar hebben we geweldig veel ervaring opgedaan en informatie verzameld. M'n man, voorheen journalist bij Elsevier, wist precies waar je dingen te weten kon komen. Dat heeft me geweldig geholpen. We hebben een enorm archief. Momenteel zijn we al de Nederlandse kerken die een nieuwe bestemming hebben gekregen in kaart aan het brengen. Met alle technische details erbij.” In toenemende mate nemen kerkenraden en kerkvoogdijen die van een kerk af moeten het Amsterdamse bureau in de arm. „Voor de bepaling van de waarde moet je op de hoogte zijn van de markt en de vraag kennen. Wij hebben een uitgebreid bestand van zoekenden, waaronder kerkelijke gemeenten. De rest van de geïnteresseerden

Mickey Bosschert:

„Wat kerkbesturen wel en niet willen, is voor mij intussen gesneden koek”

Landgoed Oldruitenborgh, tot voor kort eigendom van de gemeente Vollenhove, kreeg Reliplan in handen door gunning.

wordt gevormd door maatschappelijke organisaties, particulieren, projectontwikkelaars en beleggingsmaatschappijen."

Eén medewerker van Reliplan doet niet anders dan bijhouden wie wat op welke plek zoekt. „Daarin ligt onze kracht. Een plaatselijke makelaar kent de landelijke vraag niet. Ik weet na zo veel jaar precies om welke kerk en welk genootschap het gaat, welke voorwaarden men stelt en waar de potentiële kopers zitten."

Combinatie

Naast een breed zicht op de markt heeft Reliplan specifieke bouwkundige kennis in huis. „Mensen van ons kantoor kunnen heel snel berekenen wat het kost als je in een bepaalde kerk extra vloeren laat leggen, ramen laat plaatsen, noem maar op."

Het type koper wisselt sterk per locatie en per kerkgebouw. In de grote steden gaan veel godshuizen van traditionele kerken over naar pinkstergemeenten van allerlei soort en snit. „Op het Friese platteland ligt dat totaal anders. Daar heb je nauwelijks kerkgenootschappen meer en moet je het meestal van een particulier hebben."

Als vooraf duidelijk is dat de kerk alleen via herbestemming is te redden, maakt Reliplan voor de verkopende partij een conceptplan. „Bij grote kerken kiezen we vaak voor een mix. Dat levert meestal de hoogste prijs op. Om maar wat te

noemen: een combinatie van appartementen, een kinderdagverblijf en een dokterspost. Momenteel hebben we een groot kerkgebouw in Haarlem onder handen. Daar komt een klein kerkgenootschap in, wat luxe appartementen en een balie voor een maatschappelijke stichting. Van alles wat. Dat is juist leuk. Lekker puzzelen."

Kettingbeding

In de loop der jaren verhandelde Mickey Bosschert enkele honderden kerkgebouwen. Voornamelijk van protestantse kerken. „Heel vaak Gereformeerde kerken. Als de gereformeerden en de hervormden samengaan, stoten ze doorgaans de jongste kerk af. Dat is meestal de gereformeerde kerk.

Wat kerkbesturen wel en niet willen, is voor mij intussen gesneden koek. Het

moet geen discotheek worden, geen videotheek, geen café, geen moskee. Maar daarmee ben je er nog niet. Vaak zijn er erfdiensbaarheden. Als er niet opnieuw een kerkgenootschap in komt, moet je altijd de bestemming wijzigen. Dat vraagt een artikel-19-procedure. Dan stuit je vaak weer op kettingbedingen. Iemand heeft ooit een legaat aan de kerk geschonken, met de bepaling dat dit of dat nooit met het gebouw mag gebeuren. Zo'n bepaling gaat over bij verkoop. Vandaar de naam kettingbeding. Daar zijn hele toestanden over geweest. En nog. Je koopt bij een gerenommeerde bedrijfsmakelaar een kerk voor een Pinkstergemeente, die in dat gebouw ook bazar wil houden. Blijkt die makelaar de stukken niet goed te hebben gelezen, want in een kettingbeding staat dat dat niet mag.

Zelf leggen we, op verzoek van de verkopende partij, ook kettingbedingen op. Ik adviseer sowieso de kerk nooit aan de islam te verkopen. Daar ben ik heel 'straight' in. Het geeft veel te veel emoties, dus dat moet je gewoon niet doen. Een kerkgebouw heeft te maken met gevoel. Eén keer heb ik een kerk verkocht aan een Marokkaanse



gemeenschap, die het gebouw al van de Gereformeerde kerk huurde. Ik heb met die club afspraken gemaakt over de gebrandschilderde ramen en de klokkentoren. Die zouden in stand blijven, maar het eerste wat ze na de transactie deden, was de ramen eruit tikken. Dat vond ik niet prettig."

Sussen

Extra hinderpaal bij de verkoop van kerken is de opstelling van veel burgerlijke gemeenten. De koper van een uit 1842 daterende doopsgezinde vermaning in Zwartsluis, „een beeldige kerk”, kreeg zijn verbouwplannen er bij de gemeentelijke instanties niet door. „Het is een rijksmonument. Dan doen ze vaak heel moeilijk. Ik heb de architectenkosten van die man overgenomen en ga nu met het plan verder totdat ik het er wel doorheen heb. Dan moeten we er opnieuw een koper voor zien te vinden."

In Hillegom wist Mickey Bosschert een geschil tussen de gemeentelijke overheid en het bisdom te beslechten. „Het bisdom wilde een kerk slopen, de gemeente niet. De advocaten zaten al tegenover elkaar. Dan is het een voordeel dat ik een vrouw ben. Ik probeer in zo'n geval eerst de gemoederen te sussen. 'Jongens, we gaan het met elkaar oplossen.' Dat is zo leuk gegaan. Ik heb er een architect bij gehaald van wie ik weet dat hij heel goede ideeën heeft. We zijn er heel goed uit gekomen en de kerk blijft gespaard. Dat geeft me geweldig veel voldoening."

Beleggen

De tijd dat Reliplan zich alleen op Nederland richtte, is voorbij. „We zitten nu ook in België, Duitsland en Frankrijk. Onlangs zijn we door de stad Gent binnengehaald als

„Voor de bepaling van de waarde van een kerk moet je op de hoogte zijn van de markt en de vraag kennen.”



„Ik adviseer sowieso de kerk nooit aan de islam te verkopen, daar ben ik heel straight in”

adviseur. Dat is verschrikkelijk leuk. Gent is echt een cultuurstad, maar ook daar is het probleem levensgroot."

De bemiddeling verloopt bij de zui-derburen aanmerkelijk soepeler. „Hier in Nederland word je niet goed van de regeltjes en de bepalingen. Of er zit weer een andere wethouder met nieuwe ideeën, een stedenbouwkundige die vindt dat de drie bomen die er staan gespaard moeten blijven, je wordt er soms stapel van."

Inmiddels is de Amsterdamse zakenvrouw naast makelaar ook projectontwikkelaar en belegger. „Dat kwam vanzelf uit de bemiddeling voort. Als ik een plan had gemaakt voor de herbestemming van een kerk, vond ik zeker in het begin niet altijd mensen die er geld in wilden steken. Ze vonden het risico te groot. Dan ga je zelf een beetje investeren en een bankgarantie stellen. Dat is geleidelijk uitgegroeid. We hebben net een groot klooster in de Ardennen aangekocht."

Conferentiecentrum

Landgoed Oldruitenborgh, tot voor

kort eigendom van de gemeente Vollenhove, kreeg Reliplan in handen door gunning. „Vollenhove vindt het belangrijk dat dit complex op een goede manier wordt ingevuld. In ons hebben ze vertrouwen. 'Als we het aan die Bosschert gunnen, komt het goed.' En het komt ook goed. Ze willen iets speciaals, weet je wel. Dat gaan we ervan maken."

Ik wil hier een internationaal conferentiecentrum voor nieuwe stedenbouwkundige ontwikkelingen en de herbestemming van kerken vormen. Architecten en gemeentebestuurders moeten er gaan brainstormen. Dat er zo lelijk wordt gebouwd in Nederland, heeft alles te maken met het feit dat de overheden zo traag en langs elkaar heen werken. Projectontwikkelaars worden vaak zo lang aan het lijntje gehouden, dat ze uiteindelijk niet meer het geld hebben om van een project nog iets moois te maken. Daardoor zijn heel goede plannen ter ziele gegaan. Maar dit hier in Vollenhove is prachtig. En die schoonheid gaan we nog extra accentueren, dat kan ik je verzekeren."