

Voor zo'n zeven ton heb je in het Land van Maas en Waal een villa of een autogarage. Of een kerk. Voor 765.000 euro kun je de Onze Lieve Vrouw Onbevlekt Ontvangen in Deest kopen. Een koopje?

'Veel animo voor kerken'



De kerk in Deest staat sinds kort voor 765.000 euro te koop. Dan krijg je er ook nog de pastorie en een stuk grond bij.

door Bianca Govers

'Een kerk is geen standaard object. Je kunt het niet vergelijken met de verkoop van een huis", zegt Mickey Bosschert, directeur van Reliplan. 25 jaar geleden ging ze van start met Reliplan, een organisatie gespecialiseerd in de verkoop van kerken en maatschappelijk vastgoed. „De taxateur kijkt bij een kerk vooral naar de bouwkundige staat. Maar ook wat je ermee kunt en wie het zou willen hebben. Daarop wordt de vraagprijs gebaseerd. De prijs varieert tussen de 300.000 euro en 6 miljoen euro. Vrijwel nooit zit die onder de 200.000 euro. Er is namelijk altijd een goede functie voor de kerk te vinden. De laatste

tijd worden er veel respijthuizen gerealiseerd in kerken, waar mensen met alzheimer kunnen logeren samen met hun mantelzorger."

Er zijn ook andere voorbeelden van alternatieve bestemmingen voor kerken. Zo was Vissers Meubelen in de Kerk in de jaren tachtig een begrip in Nijmegen. In Den Bosch werd de Jacobuskerk omgetoverd tot theater, de

•••

'Het is zelfs zo dat er te weinig kerkgebouwen zijn om aan alle vraag te kunnen voldoen'

Mickey Bosschert Reliplan

Bernadettekerk in Helmond werd een supermarkt, de Jozefkerk in Arnhem een skatehal.

Het streven van Reliplan is om een kerk binnen een half jaar verkocht te hebben. Dat lukt volgens Bosschert vaak. „Er is veel animo voor kerkgebouwen. Ook in de omgeving van Deest (binnen een straal van 30 kilometer, BG). Tientallen zijn er op zoek naar een kerk, zie ik in ons systeem. Particulieren, projectontwikkelaars, kunstenaarscollectieven, maar ook uitvaartondernemers. Het is zelfs zo dat er te weinig kerkgebouwen zijn om aan alle vraag te kunnen voldoen."

Of de Deestse kerk ook door Reliplan getaxeerd is, weet Bosschert niet. We doen op dit moment heel veel taxaties. Een groot deel van de kerken in Nederland wordt door ons verkocht. Het kan

• De de Onze Lieve Vrouw Onbevlekt Ontvangen in Deest. foto's Eveline van Elk

natuurlijk zijn dat een lid van het kerkbestuur een bevriende makelaar kent en die dan inschakelt. Vaak komen deze makelaars dan toch bij Reliplan terecht om informatie in te winnen. Een kerk verkopen is een aparte tak van sport."

Frank van Lunen van Hans Janssen Makelaardij in Druten beaamt dat. Hij verkocht nog nooit een kerk. Of 765.000 euro weinig of veel geld is voor de Deestse kerk, weet hij niet. „Als koper moet je er rekening mee houden dat je met een kerk niet alles zomaar kunt. Er zit vaak een bepaalde bestemming op. Ik weet wel dat je voor dat bedrag een mooie Maas en Waalse boerderij hebt."

'Een kerk kopen is geen aanrader'

Ze kwamen voor een bepaald beeld bij groothandel Fluminallis, dat toen nog in de Sint Bonifatiuskerk in Horssen zat. Het beeld kochten ze niet. Wel de kerk. Anne-Marie Wegh zou het zo weer doen, maar haar niet. „Hij heeft er grijze haren van gekregen." Een jaar of vijf geleden kocht het stel de kerk. Na een flinke opknappbeurt zijn ze er gaan wonen. Wegh runt er nu ook een

spiritueel centrum. „Ik heb mijn hart gevolgd. Het is maar goed dat we het niet allemaal van tevoren wisten. De renovatie heeft tonnen gekost, veel meer dan we ooit dachten. Er zijn veel dingen die niet mogen, omdat het een monument is. Neem bijvoorbeeld een scheurtje in de muur, dat kun je niet zomaar weg laten staan. Bovendien is het lastig de kerk een nieuwe bestemming te geven." Wegh zou het dan ook niet aanraden een kerk te kopen. „Of je moet veel geld hebben en het heel graag willen. Het is dat we het een en ander gespaard hadden.

Anders was het ons financieel nooit gelukt. Het kost zo veel geld. Daar komt bij dat je nooit klaar bent. Het dak is nu bijvoorbeeld weer aan vervanging toe. Dat kost zomaar 200.000 euro. Het betekent dat we voor het dak moeten gaan werken." Deze kosten hebben sommige dorpsbewoners niet in de gaten, zegt Wegh. „We krijgen vaak de vraag of iemand de kerk gratis mag gebruiken. Bijvoorbeeld voor een benefietconcert. We zijn helemaal niet te beroerd, maar we moeten ook zorgen dat alles betaald wordt. En dat de kerk in goede staat blijft."



• Anne-Marie Wegh (rechts vooraan) bij de voormalige pastorie van de Sint Bonifatiuskerk. archiefphoto Eveline van Elk

Actie om Maas en Waal te promoten

door Bianca Govers

MAAS EN WAAL. Ondernemers uit Wijchen, Druten en West Maas en Waal slaan de handen ineen om het Land van Maas en Waal op de kaart te zetten. Ze richten zich eerst op recreatie en toerisme.

„Maas en Waal moet een merknaam worden net als de Betuwe en Twente", zegt André van den Hurk, voorzitter van Ondernemers Vereniging Druten. „Iedereen kent het Land van Maas en Waal van het lied van Boudewijn de Groot. Maar daar blijft het voor veel Nederlanders bij. Dat willen we veranderen. Zodat er meer mensen onze streek bezoeken."

Hiervoor gaan de ondernemers samenwerken met de Regionale Bureaus voor Toerisme in Rivierland en Rijk van Nijmegen. Tevens komt er een streekcoördinator die het project met de verschillende werkgroepen invulling zal geven. Gedacht wordt er ook studenten van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen en het Pax Christi College bij te betrekken. Van den Hurk: „Waar is Maas en Waal uniek in? Dat zouden zij bijvoorbeeld kunnen onderzoeken."

Ideeën om het imago van Maas en Waal te verbeteren, hebben de ondernemers al. Zo komen er zo'n 25 ambassadeurs die de streek gaan promoten, onder meer op nationale evenementen. „Denk aan Jochem van Gelder of Laura Smulders", zegt Van den Hurk. Ook wordt er een site gelanceerd, waarschijnlijk landvanmaasewaal.nl, waar onder meer de evenementen op zullen staan.

Het verbeteren van het imago van de streek is een project van jaren. De eerste jaren richtten de ondernemers zich op recreatie en toerisme. Later zullen thema's als onderwijs, wonen en zorg aan bod komen. Voor het project heeft de Rabobank 30.000 euro beschikbaar gesteld. Druten en West Maas en Waal geven ieder 9.000 euro. Wijchen geeft hetzelfde bedrag in twee termijnen. Het tweede deel komt na de evaluatie, begin 2017. De gemeente wil namelijk zeker weten dat ook Wijchense ondernemers zijn aangehaakt.

Om een eenheid te vormen, wordt het samenwerkingsplatform 'Ondernemend Maas en Waal' uitgebreid. Daarin zaten de ondernemersverenigingen uit Druten en West Maas en Waal in. De ondernemersclub van Bergharen, Hernen en Leur sluit er nu bij aan. Ook lopen er gesprekken met Centrum Management Wijchen.

Beuningen was ook benaderd deel te nemen aan het promotieproject. Maar volgens de gemeente heeft het weinig zin recreanten te werven door het promoten van een kleine regio als Maas en Waal. 'Voor toerisme en recreatie is de regio Rijk van Nijmegen het niveau waarop je toeristen werft', laat wethouder Hans Driessen schriftelijk weten.

•••

Er komen zo'n 25 ambassadeurs die de streek gaan promoten, onder meer op nationale evenementen