

Koop – of verkoop – een kerk

Bijna 25 jaar geleden realiseerden Mickey Bosschert en haar man Bob zich dat Nederland enorm veel kerken, kloosters en andere bijzondere gebouwen rijk is, waar niemand commercieel iets mee doet. Ze brachten het potentieel in kaart en startten via hun bedrijf Reliplan met het verkopen en herbestemmen van de gebouwen. In 2011 besloten ze hun specifieke expertise te delen met franchisenemers.

DOOR: PRAS WEIJERS

“Ik hou persoonlijk erg van bijzonder onroerend goed”, zegt Mickey Bosschert, directeur van Reliplan. “Mijn man Bob en ik zijn twee jaar bezig geweest met archiveren van wat er was. Dat bleek enorm veel. We kwamen destijds op 19.000 kerken, kloosters en aanverwante gebouwen in Nederland, nu

zijn dat er nog ongeveer 13.000. Niemand hield dat bij, ook de overheid niet, kerk en staat zijn immers gescheiden. Wij zijn nu de enigen in Nederland die een totaalarchief hebben. Wij krijgen heel vaak de vraag van makelaars, ‘Hoe moet dat nou, zo’n kerk’. Het is toch heel specifiek. Voor ons is het moeilijkste gebouw niet te

moeilijk, we hebben zelfs atoombunkers en zwembaden verkocht. We gaan echt de diepte in, hoe moeilijker hoe leuker!”

KNOWHOW

We moeten Reliplan vooral geen makelaar noemen, legt Mickey uit. “Een makelaar doet sec aan aan- en

verkoop, voor ons werk moet je echt bouwkundig onderlegd zijn." Dat maakt het ook redelijk lastig om franchisenemers te vinden, vertelt ze. De huidige franchisenemers zijn

gaat heel goed. Ik heb vorig jaar geleerd dat je mensen goed moet blijven motiveren. Trainingen zijn belangrijk, kennis doorgeven – dat moet in deze branche heel intensief. Er zijn regelma-

Je moet het met al je liefde en passie doen anders haal je er geen omzet uit

allemaal Master of Real Estate (MRE). Mickey: "Wat wij doen, is vastgoed, makelen en ontwikkelen combineren. De franchisenemers moeten over veel knowhow beschikken." Het aantal franchisenemers nam in korte tijd af van zestien naar acht. Mickey: "Je kunt het er als ondernemer niet even bij doen. Je moet het met al je liefde en passie doen, anders haal je er geen omzet uit. Nu hebben we een klein team met sterke ondernemers en het

tig updates op het gebied van regelgeving bij bijvoorbeeld energie, subsidie en de monumentenwet."

INTERNATIONAAL

De franchisenemers zijn via partnercontracten gekoppeld aan andere experts, zoals architecten, beveiligingsmensen en advocaten. "Zo heeft de franchisenemer als vastgoedadviseur een compleet team om zich heen", vertelt Mickey. Een CRM-systeem zorgt

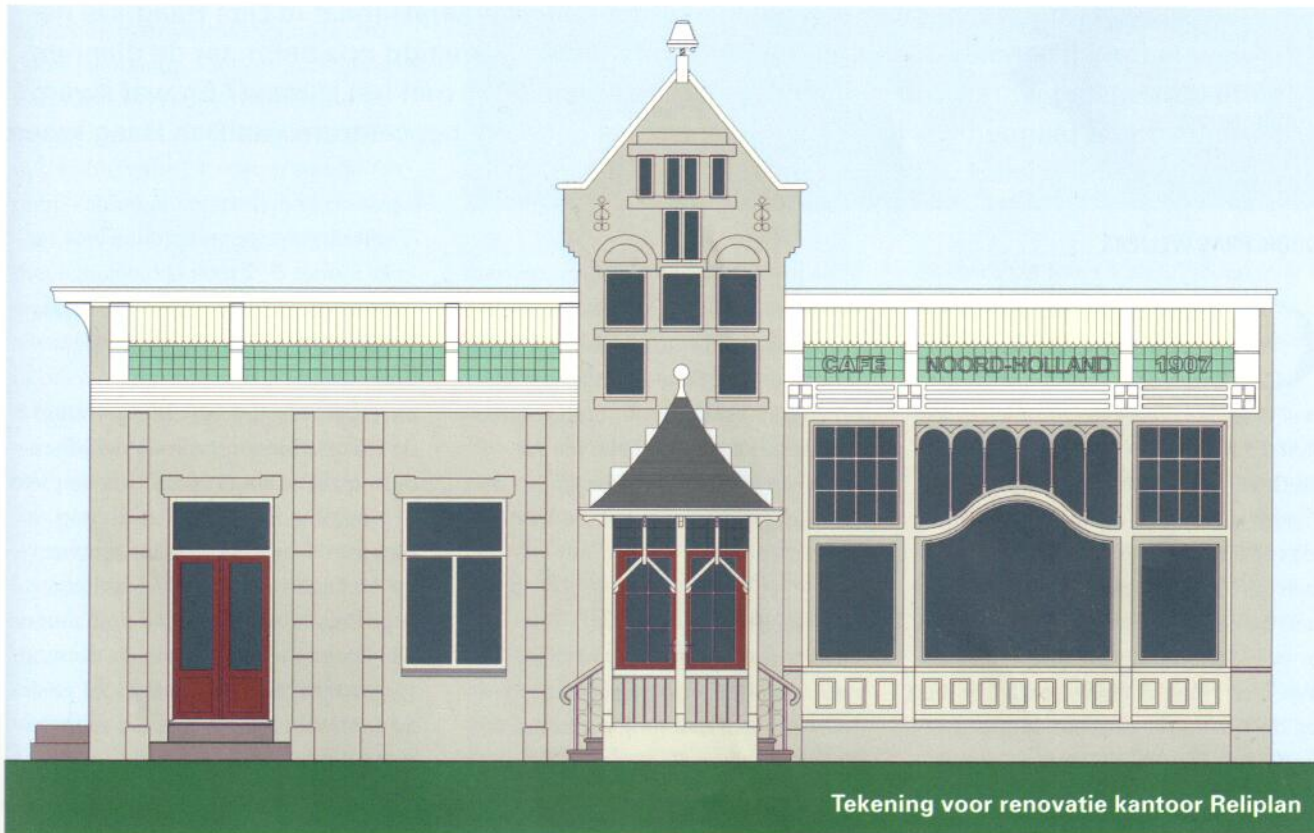


Mickey Bosschert

ervoor dat de ondernemers informatie met elkaar kunnen delen.

Op het hoofdkantoor in Amsterdam werken vijf mensen die zich onder meer bezighouden met de marketing en communicatie.

Ze denkt dat er in Nederland ruimte is voor 25 franchisenemers. Er ligt ook een internationale ambitie, gezien de aanvragen die er uit het buitenland komen. "De aanvraag voor dit soort gebouwen is enorm", aldus Mickey Bosschert. +



Tekening voor renovatie kantoor Reliplan