



Colliers
INTERNATIONAL



EXPERTS OP DE TOEKOMST VAN VASTGOED

VERKOOP VAN KERKEN IN NEDERLAND

FEBRUARI 2021

KERKENVERKOOP KAN VEEL MEER OPLEVEREN DAN EEN ENMALIGE KAPITAALINJECTIE



- OOK PAROCHIES EN KERKGEMEENTEN FINANCIEEL HARD GERAAKT DOOR DE CORONACRISIS
- IN DE LAATSTE VIER JAAR ZIJN ER ONGEVEER 400 RELIGIEUZE GEBOUWEN VERKOCHT, GEMIDDELD VOOR EEN HALF MILJOEN EURO
- LOCATIE HEEFT DE MEESTE INVLOED OP DE PRIJS, DE TOEKOMSTIGE BESTEMMING SPEELT EEN KLEINERE ROL
- VERKOOP KAN VAAK BETER DOOR TE ZOEKEN NAAR DOORLOPENDE INKOMSTEN

Het kerkbezoek loopt al jaren terug. Het afgelopen jaar was het door de pandemie in gebedshuizen zelfs stiller dan ooit. Parochies en kerkgemeenten zochten naar alternatieven voor hun diensten. Veel kerken zijn al langere tijd gesloten en houden de zondagmis online. Niet echt de samenkomst van gelijkgestemden waar kerken al eeuwen voor dienen.

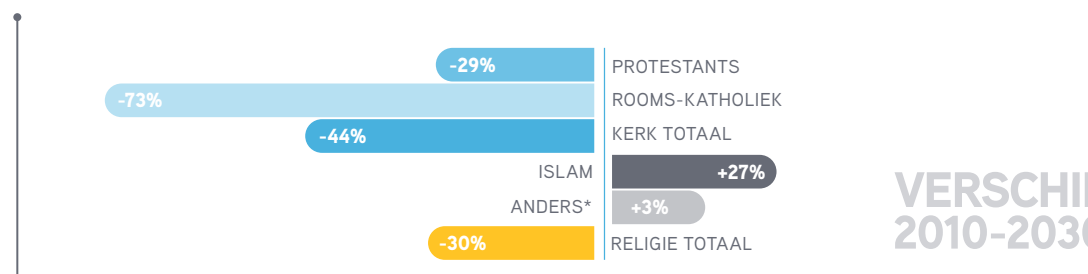
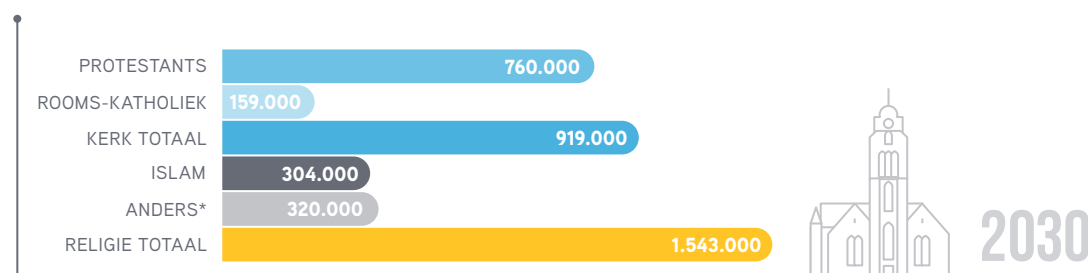
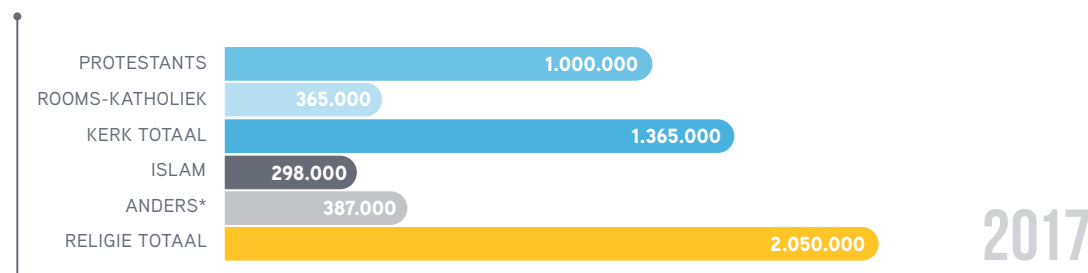
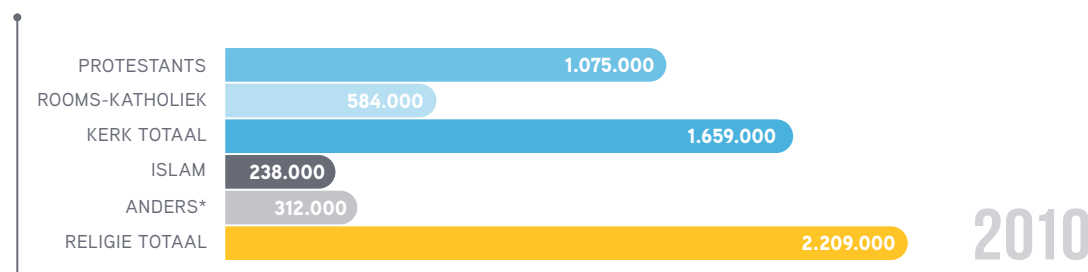
In onze [vorige kerkenpublicatie](#) bespraken we de gevolgen van het dalende kerkbezoek in de volgende tien jaar. We voorspelden dat zeker 1.700 kerken hun functie verliezen. De coronacrisis versnelt dit proces doordat de financiële situatie van kerken nog verder onder druk is komen te staan.

TERUGLOPENDE INKOMSTEN

De Rooms-Katholieke kerk krijgt de komende jaren te maken met de grootste teruggang van het aantal bezoekers. Dat zette al druk op de begroting en nu maakt de pandemie die nog groter. Normaal gesproken komt 15% van de inkomsten uit collecten. Die inkomsten zijn door de coronamaatregelen moeilijker te vergaren. Sommige kerken zijn daarom overgeschakeld naar QR-codes om geld over te maken. Daarnaast halen kerken een deel van hun inkomsten uit huwelijken en evenementen. Ook dat werd ineens veel minder.



AANTAL KERKBEZOEKEN PER WEEK

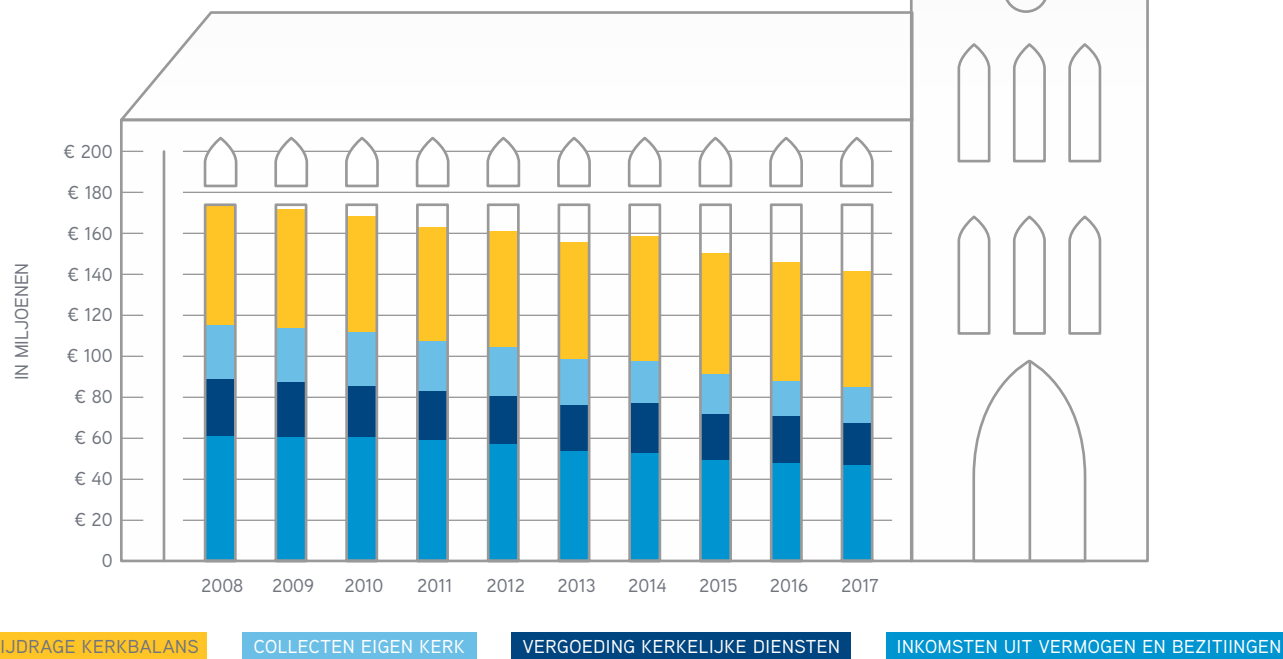


De laatste belangrijke inkomstenbron is de bijdrage uit de kerkbalans. Jaarlijks wordt er door een gezamenlijke actie van de Rooms-Katholieke Kerk, de Protestantse Kerk, de Oudkatholieke Kerk van Nederland en de Evangelische Broedergemeente een financiële bijdrage aan leden gevraagd voor hun eigen plaatselijke kerk. Dit geld gaat naar onderhoud van het gebouw, het personeel en missionaire en maatschappelijke projecten. De kerk krijgt namelijk geen subsidie. De kerkbalans zorgt voor een derde van de totale inkomsten. Gewoonlijk wordt deze in januari opgehaald met een huis-aan-huiscollecte. Vorig jaar was er in de zomer voor het eerst sinds 1973 een extra kerkbalans om de kerk te ondersteunen. Sinds vorig jaar moet de kerkbalans volledig 'coronaproof'.

KERKEN VRAGEN WEINIG STAATSSTEUN

De meeste parochies en kerkgemeenten doen een extra beroep op hun leden. Er zijn er maar weinig die kiezen voor staatssteun. Ongeveer 250 kerkgenootschappen deden een beroep op de NOW-regeling in de eerste twee rondes. Samen vroegen ze 5,4 miljoen euro steun, gemiddeld rond de 21.000 euro per kerkgenootschap. Het merendeel vroeg niet meer dan 10.000 euro aan. Neem je alle kerken mee in het totaal, dan komt dit bedrag neer op nog geen 1.000 euro per kerk.

INKOMSTEN ROOMS-KATHOLIEKE KERK (NEDERLAND)



Noot: financiële cijfers van de Rooms-Katholieke kerk zijn tot en met 2017 openbaar bekend.

Bron: Kaski, Radboud Universiteit

TEKORTEN BIJ ZES VAN DE ZEVEN BISDOMMEN

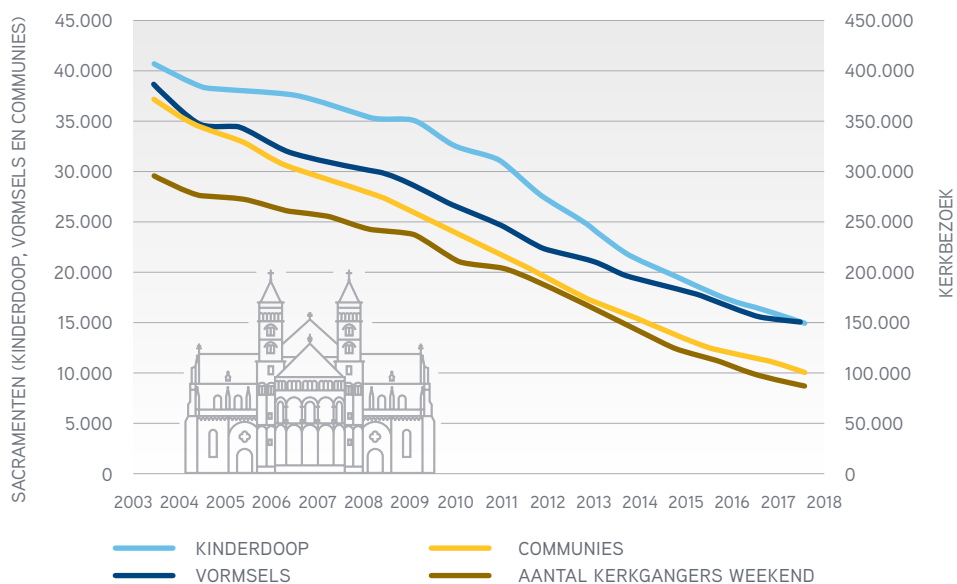
De door corona teruglopende opbrengsten versnellen de stroming waarin vooral de Rooms-Katholieke kerk en in mindere mate de Protestantse Kern (PKN) al zaten. Het aantal kerkbezoeken en sacramenten loopt al jaren terug. Tien jaar geleden werden er bijna drie keer zoveel doopsels uitgevoerd dan nu, een daling van 63% terwijl het aantal Rooms-Katholieke kerken slechts met 17% is gedaald. Dit heeft gevolgen voor de financiële resultaten van de zeven bisdommen in Nederland. Uit de laatste bekende cijfers (2015-2017) wordt duidelijk dat in zes van de zeven bisdommen structureel sprake is van tekorten. Alleen in het bisdom van Utrecht is er een positief resultaat.

Vanwege deze tekorten teren steeds meer parochies en kerkgemeenten in op hun vermogen. Dat bezit bestaat vooral uit vastgoed, zoals kerkgebouwen en bijbehorende pastorieën. Sommige parochies hebben ook nog beleggingen zoals agrarische grond die verpacht wordt aan boeren. Door dit achterliggende vermogen wordt de emotioneel beladen beslissing om een kerk te koop te zetten vaak vooruit geschoven. Meestal komt het pas tot een verkoop zodra dat onvermijdelijk is. In de laatste vier jaar zijn er ongeveer 400 religieuze gebouwen verkocht door een kerkelijke instantie.

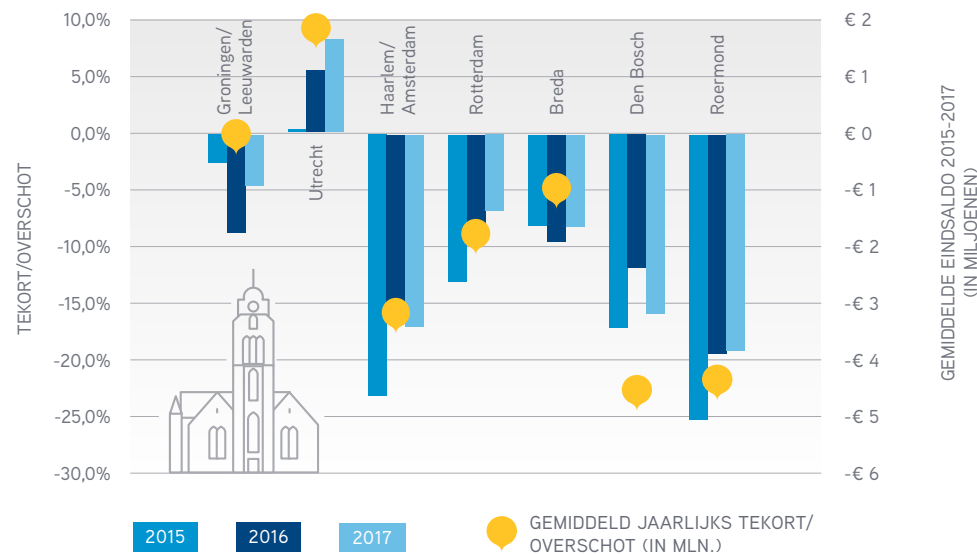
MINDER GELD VOOR ONDERHOUD

De onderhoudskosten voor Rooms-Katholieke kerken zijn de laatste tien jaar met 11% gedaald. Omdat het kerkbestand steeds ouder wordt, is dat een opmerkelijke ontwikkeling. Er lijkt bespaard te worden op onderhoud.

KERKBEZOEK & SACRAMENTEN ROOMS-KATHOLIEKE KERK



FINANCIËEL RESULTAAT PER BISDOM O.B.V. KERKBALANS



Bron: Radboud Universiteit (Kaski) & Notitie cijfers kerkbalans R.K. Kerkgenootschap in Nederland
 Noot: van de PKN zijn geen gedetailleerde cijfers bekend van de jaarlijkse opbrengsten en kosten. In de Rooms-Katholieke kerk tot en met 2017.

GEMIDDELD 500.000 EURO PER KERK

Doordat er de laatste jaren steeds meer kerken worden verkocht, wordt duidelijk wat een kerk ongeveer oplevert. Gemiddeld gaat het om 500.000 euro, maar de prijzen lopen sterk uiteen. Een kleine kerk in Stadskanaal leverde bijvoorbeeld 35.000 euro op, terwijl een grotere kerk in Haarlem goed was voor ruim 2,1 miljoen euro. Locatie speelt een belangrijke rol bij die verschillen.

TOP 3 DUURSTE KERKEN LAATSTE 3 JAAR



Baptistenkerk Haarlem

Plaats	Haarlem
Bouwjaar	1880
Transactieprijs	€ 2.136.000
Transactieprijs per m ²	€ 2.589
Nieuwe functie	Evenementenlocatie



Sint-Bartholomaeuskerk

Plaats	Beek (Berg & Dal)
Bouwjaar	1950
Transactieprijs	€ 1.500.000
Transactieprijs per m ²	€ 2.479
Nieuwe functie	Plan: Horeca, bierbrouwerij, koffiebranderij



Opstandingskerk

Plaats	Voorburg
Bouwjaar	1961
Transactieprijs	€ 1.500.000
Transactieprijs per m ²	€ 1.002
Nieuwe functie	Kinderdagverblijf

1

2

3

- Groeiregio's (bevolkingsgroei groter dan 5%)
- Middenregio's (bevolkingsgroei tussen 0 en 5%)
- Krimpregio's (bevolkingsdaling)

Bron: Kadaster, CBS, Colliers

TOP 3 GOEDKOOPSTE KERKEN LAATSTE 3 JAAR



Evangelisch Lutherse Kerk

Plaats	Stadskanaal
Bouwjaar	1875
Transactieprijs	€ 35.000
Transactieprijs per m ²	€ 61
Nieuwe functie	Wonen



Heilige Familie

Plaats	Landgraaf
Bouwjaar	1963
Transactieprijs	€ 50.000
Transactieprijs per m ²	€ 208
Nieuwe functie	Cultuurhuis



Vrije Evangelische Gemeente

Plaats	Oude Pekela
Bouwjaar	1890
Transactieprijs	€ 50.000
Transactieprijs per m ²	€ 245
Nieuwe functie	Wonen

1

2

3



PRIJSFACTOREN

Om beter zicht te krijgen op de factoren die de prijs bepalen, hebben we een analyse gemaakt van de 400 verkopen in de laatste vier jaar. Verkopen binnen de kerkelijke gemeenten zijn buiten beschouwing gelaten. Voor de regionale verschillen hebben we Nederland verdeeld in drie regio's op basis van de verwachte bevolkingsontwikkeling tot 2040.

- 1 Groeiregio's (bevolkingsgroei groter dan 5%)
- 2 Middenregio's (bevolkingsgroei tussen 0 en 5%)
- 3 Krimregio's (bevolkingsdaling)

Tussen die regio's zijn er duidelijke verschillen. Dat komt deels doordat kerken in groeiregio's vaker worden verbouwd naar woningen, een hotel of andere commerciële bestemmingen die waarde toevoegen. Toch blijkt dat de kerken ook bij minder commerciële herbestemmingen in deze regio's meer waard zijn dan in de andere twee.

VERKOOPOPBRENGST VAN KERKEN PER M²

Toekomstige bestemming	Transactieprijs per m ²		
	Krimregio's	Middenregio's	Groeiregio's
Alle bestemmingen	€ 542	€ 969	€ 1.193
Maatschappelijke bestemming	€ 266	€ 500	€ 1.517
Zorg	€ 457	€ 1.207	€ 922
Religie	€ 905	€ 750	€ 936
Wonen	€ 430	€ 1.491	€ 1.214
Gemengd commercieel gebruik	€ 252	€ 1.139	€ 1.105

Bron: Kadaster, bewerking Colliers

Locatie heeft de belangrijkste invloed op de prijs. De toekomstige bestemming van het gebouw speelt een kleinere rol. Ook als de vergunning voor verbouwing naar bijvoorbeeld woonruimte of een andere meer commerciële functie al is vergeven, zorgt dit niet voor een aanzienlijk hogere verkoopprijs. Dat komt vooral door de flinke verbouwkosten en het ontwikkelrisico die bij een transformatie komen kijken. Ook is er mogelijk achterstallig onderhoud en zijn er verbouwingsbeperkingen door de monumentale status van het pand. Beleggers, ontwikkelaars en particulieren houden daarmee rekening in de verkoopprijs.

Opvallend is dat de betaalde prijs voor een kerk die een religieuze bestemming behoudt voor de drie regio's bijna gelijk is. In krimregio's is deze zelfs hoger dan voor alle andere toekomstige bestemmingen. Het lijkt erop dat religieuze instanties een deel van de emotionele waarde meenemen in de aankoop terwijl particulieren, beleggers en ontwikkelaars daar veel minder gevoelig voor zijn.

EEN GOEDE VERKOOPSTRATEGIE

Kerken worden vaak verkocht uit financiële noodzaak. Of daarbij altijd de beste keuzes worden gemaakt, is de vraag. Een standaardproces voor de verkoop van een kerk is er niet, maar een goede verkoopstrategie is noodzakelijk. Het is belangrijk te weten wat het huidige en toekomstige aantal kerkbezoekers is, maar ook de lopende huurcontracten met derden, de staat van onderhoud van de kerk, de historische waarde, de verschillende stromingen binnen een parochie of kerkgemeente en de mogelijkheden op de percelen en ander grondbezit.

Veel van de verkopen vonden de afgelopen jaren bijna willekeurig plaats. Er worden meerdere kerken binnen de parochie of kerkgemeente te koop aangeboden, waarna de markt uitwijst waar de meeste interesse voor is. Dat is een verkoopmethode die voor de kerk niet altijd het beste resultaat oplevert. Het gaat dan om een éénmalige opbrengst en om een kleine structurele verlaging van de onderhoudskosten.



DUURZAME INKOMSTENBRON

Een goed alternatief is om te zoeken naar doorlopende inkomsten waarvan het kerkbestand kan worden onderhouden. Soms gebeurt dat ook. Bij de Pax Christikerk in Den Haag werd de grond ernaast verkocht voor de bouw van een appartementencomplex. Van die opbrengsten kon de kerk gerenoveerd worden. Daarbij is er een sociaal centrum ingericht waar andere migrantengemeenten tegen een huurbetaling kunnen samenkomen. Hierdoor heeft de kerkgemeente extra inkomsten die gebruikt worden voor het kerkbeheer. In dit geval had de kerkgemeente nog kunnen bedingen een aantal appartementen in eigendom te houden of de grond in erfpacht uit te geven. Op die manier ontstaat er een duurzame inkomstenbron.

Een ander voorbeeld is de verkoop van de Heilige Nicolaas van Tolentijnkerk in Witmarsum. Deze kerk is verkocht aan een belegger in zorgvastgoed in een 'sale-and-leaseback' transactie. De parochie blijft een deel van de kerk huren voor vieringen en het andere deel en naastgelegen klooster krijgen een zorgbestemming. Het voorziet in een duurzame toekomst van de kerk en in de sterkte behoefte aan zorgwoningen.

EEN GOED ALTERNATIEF IS OM
TE ZOEKEN NAAR DOORLOPENDE
INKOMSTEN WAARVAN HET
KERKBESTAND KAN WORDEN
ONDERHOUDEN.

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Het is duidelijk dat er in de nabije toekomst minder kerken nodig zijn om het teruglopende aantal kerkgangers in Nederland een onderkomen te bieden. Dit is een besef dat bij parochies en kerkgemeenten niet snel genoeg kan binnendringen. Verkopen is een goede optie om de financiële status te verbeteren, maar hier wordt niet altijd het onderste uit de kan gehaald. Het is belangrijk om een weloverwogen beslissing te nemen om tot de beste resultaten te komen. Welke kerken kunnen er worden verkocht? Welke nieuwe functie kunnen ze krijgen? En is er de mogelijkheid om een duurzame inkomstenbron te creëren? Die vragen zijn cruciaal voor de verkoopstrategie. Op die manier krijgt het vastgoed een nieuw leven en krijgt de kerk nieuwe blijvende inkomsten. Een win-winsituatie, die parochies en kerkgemeenten klaar maakt voor de toekomst.





ERIC ANNAERT

Director Social Real Estate

eric.annaert@colliers.com

+31 6 53 59 14 13



FRANK VERWOERD

Head of Research & Market Intelligence

frank.verwoerd@colliers.com

+31 6 12 63 87 15



OVER COLLIERS

Colliers International is een beursgenoteerde vastgoedadviseur (NASDAQ, TSX: CIGI) en staat voor de nieuwe vastgoedwereld. We dragen bij aan een betere samenleving door een actieve rol te spelen in het oplossen van vastgoedvraagstukken.

We verbinden globale marktontwikkelingen en complexe data met de wereld van vastgoedeigenaren, vastgoedinvesteerders en huurders van vastgoed. Dit stelt ons in staat de sector van morgen te begrijpen en expert te zijn op de toekomst van vastgoed.

Dankzij deze inzichten kunnen we waarde toevoegen aan de verschillende fases van de vastgoedcyclus en strategische klantrelaties opbouwen. We bieden creatieve oplossingen die niet alleen vandaag aantrekkelijk zijn, maar ook in de toekomst relevant en duurzaam blijven.

In Nederland werken we met 330 professionals die anders denken en de beste ideeën delen in een cultuur van ondernemerschap en klantgerichtheid. Onze opdrachtgevers kunnen rekenen op een betrouwbare partner die doordacht advies geeft. En een partij die hen de juiste kansen laat zien in de sectoren:



RETAIL



FOOD & BEVERAGE



RESIDENTIAL



HOTELS



OFFICES



LOGISTICS & INDUSTRIAL



HEALTHCARE



RELIGIEUS VASTGOED

Natuurlijk zijn we aangesloten bij de belangrijkste organisaties in ons vakgebied zoals het Nederlands Register van Vastgoed Taxateurs, The Royal Institution of Chartered Surveyors, het Kwaliteitsregister van Makelaars Vastgoedcert en de Nederlandse Vereniging van Makelaars.

Stadionplein 14 | 1076 CM Amsterdam | Tel: +31 (0)20 540 55 55 .
amsterdam.office@colliers.com | www.colliers.nl

