

Financiering gebouwen

Een belangrijk aspect voor het verkrijgen en behouden van een gebouw zijn de financiën. Een van de grootste aankopen (koopgebouw) of financiële verplichting (huurgebouw) die kerk aan kan gaan, is voor een kerkgebouw. Het is daarom belangrijk om goed geïnformeerd te zijn alvorens deze grote financiële stap te zetten.

Er zijn 3 mogelijkheden voor het verkrijgen van een gebouw:

- Huren op basis van tijdsloten.
- Huren van een volledig eigen gebouw.
- Kopen van een eigen gebouw.

In dit artikel zal ik een aantal belangrijke aspecten van vastgoedfinanciering benoemen, die uw als kerkgenootschap in de gaten moet houden. Deze tips zijn alleen van toepassing bij het volledig huren van een eigen gebouw of het kopen van een eigen gebouw.

1. Administratie
2. Financieel partnerschap
3. Budget bepalen
 - a. Maandelijkse budget
 - b. Spaargeld budget
4. Businesscase
5. Financiering (eigen) huurgebouw
6. Financiering koopgebouw
 - a. Soorten hypotheek
 - b. BANKEN
 - c. Voorbeeld aanvraag SKG bank

1. Administratie

Zorg dat uw administratie goed op orde is! Zonder duidelijke administratie is het niet verantwoord om een grote financiële verplichting aan te gaan. Een belangrijk onderdeel van goede administratie, is het hebben van bestuur. Lees hierover onze artikelen onder "Administratie & Organisatie" [Administratie en Organisatie | SKIN kerken \(wixsite.com\)](https://www.wixsite.com/skin-kerken)

2. Financieel partnerschap

De aankoop of aan-huur van een gebouw is een investering voor het hele kerkgenootschap. Het is daarom belangrijk om deze stap te zetten met leden die zich sterk verbonden voelen met de missie en visie van de kerk. Op deze manier heb je niet alleen donateurs maar partners die zich binden aan de kerk. Partners herkennen zichzelf in het plan en beogen actief hetzelfde doel te bereiken. Het is daarom belangrijk om de visie (opnieuw) te delen met uw kerkgenootschap. Lees ook onze artikel "Visie op een gebouw", om u als bestuur te helpen een duidelijke visie op papier te zetten.

Partnerschap: *Een samenwerkingsverband tussen twee partijen met een wederzijdse voordelen om een gemeenschappelijk doel te behalen.*

Deze partners vormen de kern van de financiering van het kerkgebouw. Het gaat u als bestuur van de kerk, het vertrouwen geven om de investering in gang te zetten. De benaming verschilt per kerkgenootschap. Sommige noemen het trouwe tiende gevers of donateurs, maar de kern vanuit financieel opzicht moet zijn dat er maandelijks een bedrag binnen komt vanuit leden.

3. Budget bepalen

3.A Maandelijkse budget

Ons advies is om de **maandelijkse inkomsten** van de kerk te verdelen in verschillende “posten”. Hiermee bedoelen wij dat elke bedrag een vooraf bestemd doel moet hebben, en dat u zich als kerk aan houdt. De reden hiervoor is dat er maandelijks duidelijkheid is voor de bestemming van de middelen die de kerk binnen krijgt. Zo voorkomt u ook onaangekondigde verrassingen en weet u waar uw kerkgenootschap zich financieel bevindt.

- Gebruik **maximaal 30%** van uw totale inkomsten voor huur of hypotheek.
- Minimaal 10% of het liefst 20% gebruiken om te sparen.
- De resterende 50% voor eventueel salarispersoneel, evangelisatie, verzekeringen, conferenties etc.

De reden dat wij deze verdeling adviseren is om onverwachte financiële “klappen” op te kunnen vangen. Zoals we hebben gezien in 2020, kan er zomaar 30% of 40% van de inkomsten verdwijnen omdat veel kerkleden contant geld geven. In het geval dat er geen samenkomsten zijn, kan het vergaande financiële gevolgen hebben.

Als u zich houdt aan de bovenstaande verdeling, dan kunt u besparen op zaken als conferenties, evangelisatie, eventueel personeel. Maar omdat u altijd rekening houdt met max 30% van uw totale budget voor huur of hypotheek, zal het altijd mogelijk zijn om de huur of hypotheek te betalen. Immers is uw budget hierop ingericht. In mijn voorbeeld ben ik uitgegaan van een eventuele inkomstendaling van 30% of in het ergste geval 50%.

3.B Spaargeld budget

De aankoop of aan-huur van een gebouw gaat altijd gepaard met een grote investering. Hierover meer bij punt 4.

Ons advies om maximaal 50% van je spaargeld in te zetten voor de aankoop of aan-huur van een gebouw. Vooral bij het huren van een eigen gebouw moet hier strak opgelet worden. Bij het huren van een gebouw, zie je de investering niet terug aangezien u niet de eigenaar bent van het gebouw. Voor de korte termijn is het goed, voor het comfort van uw kerkgenootschap, echter op de lange termijn ziet u hiervan niet de vruchten van terug. De reden hiervoor is dat u niet eigenaar bent van het gebouw.

Bij de aankoop van het gebouw wordt u eigenaar van het gebouw. Sommige investeringen, helaas niet allemaal, ziet u terug in de waardestijging van het gebouw. Echter is het aangaan van een hypotheek een belangrijke financiële verantwoordelijkheid. Als u uw volledige spaargeld inzet voor de aankoop van het gebouw, bent u volledig afhankelijk van de maandelijke giften/tienden etc. Dat verhoogt de druk op uw kerkgenootschap en kunt eventuele financiële klappen niet opvangen.

4. Businesscase

Een gebouw is niet alleen een mooi middel om uw kerkgenootschap een thuisbasis te geven, maar het is ook een mogelijke inkomstenbron, indien het effectief wordt ingezet. Afhankelijk van uw missie en visie, kan het zomaar zo zijn dat uw gebouw meerdere dagen per week niet in gebruik is. De meeste kerken hebben 2 diensten doordeweeks in de avond en een zondag ochtend. Hierdoor is het gebouw tussen kantooruren en sommige avonden niet in gebruik. Dat is zonde!

Bij het bepalen van je budget voor het huren of kopen van gebouw kunt u ook kijken naar de mogelijke huurinkomsten vanuit de verhuur van ruimtes. Deze verhuur opbrengsten kunt u meenemen in uw maandelijkse inkomsten, bovenop de reguliere inkomsten vanuit giften.

Er zijn een aantal zaken waar u op moeten letten bij het maken van een businesscase van uw gebouw:

- Stel een gebouwen commissie aan die alle zaken gaan regelen rondom verhuur. Hierdoor is er een vast aanspreekpunt. Het advies is om bij de opstart gebruik te maken van een expert, zoals een makelaar.
- Bepaal welke dagen en tijden de ruimtes beschikbaar zijn. Zonder een compromis te moeten sluiten met uw eigen wekelijkse programmering.
- Bepaal uw doelgroep aan wie u de ruimte zou willen verhuren. Denk aan VVE besturen, (basis/middelbare) scholen, kinderdagverblijven, andere kerkgenootschappen, taallessen, ondernemers uit uw kerk, maatschappelijke organisaties etc.
- Zorg voor duidelijke contracten. Zorg dat een expert u hierin begeleidt, zoals een jurist of de helpdesk van SKIN.

5. Financiering (eigen) huurgebouw

Voordat u op zoek gaat naar een gebouw om te huren, is het belangrijk om het budget te bepalen. Zie hiervoor punt 3: 30% van uw totale inkomen. Zoals beschreven is het heel belangrijk om u aan deze richtlijn te houden. Bij het huren van een eigen gebouw zijn een aantal kosten waar u rekening mee moet houden:

- U dient vooraf 1 maand huur te betalen excl. BTW (indien van toepassing).
- In totaal 3 maanden borg
- In de meeste gevallen dient het bestemmingsplan omgezet te worden. Hierdoor dienen er leges, architect kosten betaald te worden.
- Inrichting van het gebouw. Denk aan extra WC's, kantoor units, aankleding van de ruimtes.

Bij het huren van een gebouw € 2.000 excl. BTW, betreft het een bedrag van tussen de € 11.000 en € 15.000. Het is daarom ook belangrijk om goed naar uw spaargeld te kijken en niet meer dan 50% te gebruiken voor deze kosten, zoals aangegeven in punt 4 van dit artikel.

Let op: er zijn nog additionele kosten zoals afvalstoffenheffing, brandbeveiliging, klein onderhoud, verzekeringen max 10% boven op de huurprijs.

6. Financiering koopgebouw

In grote lijnen zijn er 2 manier om de aankoop van een gebouw te financieren:

- Contant afrekenen
- Hypotheek

Contant afrekenen

Het is mogelijk om een gebouw te kopen door het hele bedrag bij elkaar te sparen. Hierin adviseren wij u om altijd max 50% van uw spaargeld voor in te zetten. Sommige kerken starten bijvoorbeeld een specifiek bouwfonds, gericht voor de aankoop van een gebouw. Lees hierover meer in **punt 3.B van dit artikel**. Dit is een interessant optie maar ook een lange weg, afhankelijk van hoe vrijgevig de partners/donateurs/kerkleden zijn.

6.A. Hypotheken

De meest bekende vorm van het financieren van (kerk) gebouwen, is het verkrijgen van een hypotheek.

Wat is een hypotheek?

“Een hypotheek is een lening met onroerend goed als onderpand. In de meeste gevallen een huis of bedrijfspand.” Feitelijk krijg je een lening en verleen je de uitlener het recht van hypotheek. Het recht van hypotheek houdt in het geval van wanbetaling, de uitlener zijn geld terug kan krijgen door verkoop van het onderpand, vaak een gebouw.”

Het is belangrijk om te onderstrepen dat het aangaan van een hypotheek een grote verantwoordelijkheid is. Juridisch gezien kan de hypotheekverstrekker bij wanbetaling het onderpand verkopen. Hierin is het belangrijk te beseffen dat bij het afsluiten van een hypotheek, dat u er als kerkgenootschap niet bent. Vandaar ons advies om uw huishoudboekje goed in orde te hebben zoals eerder benoemt in dit artikel.

Er zijn verschillende vormen van hypotheken. In dit artikel ga we drie vormen behandelen.

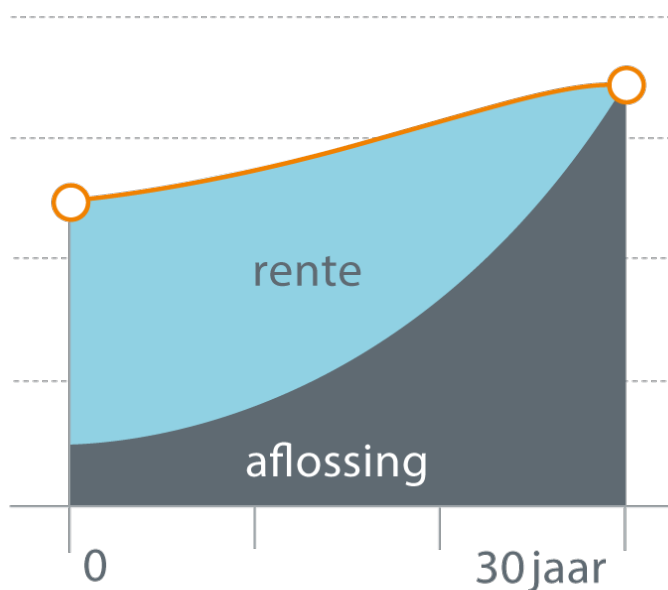
- Annuïteitenhypotheek
- Lineaire hypotheek
- Aflossingsvrije hypotheek

Annuïteitenhypotheek

Met een Annuïteitenhypotheek blijven je maandlasten tijdens de gehele looptijd gelijk zolang de rente niet wijzigt. Het bedrag dat je iedere maand betaalt, noemen we de annuïteit. De annuïteit bestaat uit:

- Aflossing
- Rente
- De hoogte van de aflossing en het rentebedrag veranderen iedere maand. In het begin betaal je het grootste deel rente en los je minder af. Tegen het einde van de looptijd betaal je minder rente en los je juist meer af.

netto maandlast

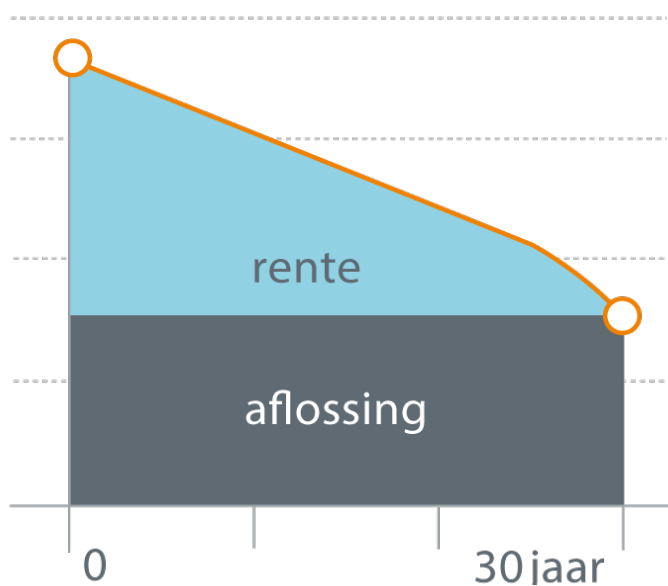


Lineaire hypotheek

Met een Lineaire hypotheek dalen je maandlasten tijdens de looptijd zolang de rente gelijk blijft. Je maandlasten bestaan uit twee onderdelen:

- Aflossing
- Rente
- Het maandbedrag aan aflossing blijft gelijk. De rente betaal je over de resterende schuld. Die neemt steeds verder af, dus het bedrag dat je aan rente betaalt neemt ook af. Je maandlasten zijn in het begin het hoogst en dalen gedurende de looptijd.

netto maandlast



Aflossingsvrije hypotheek

Met een Aflossingsvrije Hypotheek betaal je per maand alleen rente, geen aflossing. Hierdoor betaal je een lager bedrag per maand.

- De schuld betaal je bij verkoop van de woning terug. Dit doe je bijvoorbeeld met je spaargeld of met de opbrengst van de verkoop van je huis. Daarbij bestaat de kans dat de verkoop niet genoeg oplevert om je hypotheek af te lossen.
- Een Aflossingsvrije Hypotheek brengt dus ook risico's met zich mee. Je kunt wel tussentijds aflossen als je dat wilt.
- Je betaalt uiteindelijk meer rente.



6.B Banken

In grote lijnen zijn er 4 soorten banken waar je gebruik van zou kunnen maken.

Zie onderstaande diagram.



Voorwaarden verkrijging hypotheek

Er zijn een aantal voorwaarden voor het verkrijgen van de hypotheek. Per bank of hypotheek verschillen de voorwaarden. Echter zijn er een aantal pijlers die vaak terugkomen:

- De hypotheeknemer (uw kerkgenootschap) moet op basis van jaarcijfers, de maandelijkse lasten kunnen betalen.
- Er wordt onderzoek gedaan naar herkomst van eigen bijdrage.
- Het onderpand moet meer waard zijn dan het geleende bedrag.
- Bij bedrijfsmatige gebouwen is het algemene regel dat er (bijna) nooit 100% geleend kan worden. Meestal ligt het % tussen de 50% en max 75%. Het is dus altijd van belang een eigen bijdrage te hebben.

Groot banken

De “groot” banken, zijn landelijke bekende banken met een lange staat van dienst. Zij hebben een duidelijke commerciële drive. Hierdoor kijken ze heel zakelijk naar elke hypotheek aanvraag.

ABN-AMRO: Ondanks dat zij als enige bank een private bank hebben voor religieuze instellingen, heerst er veel argwaan richten kerken. De gevestigde kerken, zoals de PKN en Katholieke kerken zijn reeds bij hun bekend. Maar internationale kerken iets minder. Waardoor er iets minder vertrouwen is wanneer internationale kerken zich aanmelden.

Rabobank: In het verleden hebben een aantal kerken in een hypotheek kunnen krijgen via de Rabobank. Zowel nationale als internationale kerken. Mede door o.a. kerkplitsingen en wanbetaling, heeft de Rabobank haar beleid hierop aangepast. Het is nu veel lastiger om een hypotheek te krijgen bij deze bank.

Verkoper gebouw

Het is ook mogelijk dat de verkoper van het gebouw een hypotheek verstrekt aan de koper van het gebouw. Heel simpel gezegd betekent dat, dat u in maandelijkse termijnen het aankoopbedrag mag betalen aan de verkopende partij. Zij worden juridisch gezien, hypotheekverstrekker en u wordt eigenaar van het gebouw met alle verantwoordelijkheden die erbij komen kijken.

In het verleden hebben een aantal migranten kerken hier gebruik van gemaakt. Waar een lokale PKN-kerk, als hypotheekverstrekker fungeert. Op deze manier kan er toch bijgedragen worden aan het behoudt van kerken voor kerken. Voor deze optie wordt vaak gekozen door kerken die wel maandelijks een bedrag kunnen betalen maar niet in een keer een groot bedrag bij elkaar kunnen verzamelen.

Het is in het verleden heel vaak goed gegaan maar helaas ook misgegaan. Hierdoor is de kans iets kleiner dat er weer voor deze optie gekozen gaat worden.

SKG Gouda

Bijna alle kerken in Nederland krijgen een hypotheek via de SKG bank. Stichting Kerkelijk geldbeheer. Het is een organisatie die door kerken is opgericht om kerken van dienst te zijn. Voor meer informatie bezoek de website: www.skggouda.nl.



The infographic features a light grey brushstroke background on the left containing the text: SKG Stichting Kerkelijk geldbeheer www.skggouda.nl. To the right are six horizontal bars, each with an icon and text:

-  Geld van kerkelijke organisaties
-  Bestuur beslist bij elke dossier
-  2 accountmanagers in dienst.
-  Zij kennen de structuren van kerken. En vragen bij elke nieuw klant om een duidelijke visie!
-  Je kan er een rekening openen, sparen, financiering krijgen etc.

De belangrijkste voordelen van de SKG:

- Zij kennen kerken omdat ze zelf een kerkelijk achtergrond hebben.
- Het is hun missie om kerken te helpen waardoor er verder wordt gekeken dan de rente.

De belangrijkste voorwaarden vanuit de SKG:

- Minimale eigen bijdrage van 50% van de investering. Hierdoor moet een kerk een flinke spaarpot hebben voor de aankoop van een gebouw.
- Duidelijke jaarcijfers van de kerk en helder beeld van de structuur.