

Presentatie: G. van Reenen, vicevoorzitter

Bestemming van in eigendom overgenomen kerkgebouwen:

- Zo mogelijk bevordert de SOGK voortzetting van eredienst door (meestal) oorspronkelijke eigenaar die het gebouw voor een aantal dagdelen terug huurt. Vooral grote, monumentale, kerken zijn moeilijk exploitabel te maken als de eredienstfunctie geheel wegvalt. Uiteraard met uitzondering van enkele bekende gevallen in grote steden. Ook de RCE onderschrijft deze wenselijkheid.
- Daarnaast bevorderen we zoveel mogelijk andere activiteiten in het gebouw, die passen bij de waardigheid daarvan. Dat kan de SOGK beter organiseren dan een kerkbestuur en dat is de reden waarom een overname nuttig is wanneer de kosten van de kerk door de kerkelijke gemeente niet meer gedragen kan worden.
- Soms hebben kerkenraden die een kerk terug (willen) huren een lijst met dingen die naar hun oordeel dan niet in de kerk mogen plaatsvinden. Daar moet over onderhandeld worden bij de overname, omdat een te restrictief beleid een goede exploitatie van het gebouw onmogelijk zal maken.
- Een goede exploitatie betekent dat uit de netto opbrengst van de activiteiten in de kerk alle kosten van het gebouw (onderhoud, verzekering, verwarming en verlichting, en soms voor het gebouw onmisbare personele kosten) betaald kunnen worden. Grote investeringen en restauraties vallen er buiten; die vragen een aparte financiering met overheidsbijdragen en fundraising.
- Het bovenstaande geldt voor protestantse kerken die aan ons worden overgedragen. De RK Kerk staat – wat ons betreft helaas – voortzetting van de RK eredienst niet toe in gebouwen die eigendom zijn geworden van een neutrale stichting als de onze. Er mag althans geen eucharistie in zo'n kerk worden gevierd en dat is toch het hart van de RK eredienst. Dat maakt dus het overnemen van (voormalige) RK kerken wat moeilijker
- Aan een overname van een kerk gaat een vrij langdurig onderzoek vooraf, overlopend in een onderhandeling met de oorspronkelijke eigenaar, dus met de (protestantse) kerkenraad cq het door de kerkenraad gemandateerde college van kerkrentmeesters, of met de (RK) parochieraad (die toestemming behoeft van het betrokken bisdom).
- We willen allereerst de achtergrond van de overdracht goed kunnen begrijpen en we willen de geschiedenis van het gebouw, de soms al bestaande activiteiten, etc., kennen.
- Cruciale zaken bij de onderhandeling zijn:
 - = we betalen altijd slechts 1 euro voor een over te nemen gebouw. Voorbeeld: Slijk-Ewijk, met ons besproken, maar verkocht aan een kunstenaar, die er een prijs voor over had.
 - = we vragen van de oorspronkelijke eigenaar een bijdrage voor het wegwerken van achterstallig onderhoud en voor de te verwachten aanloopverliezen. Doorgaans vragen we 50% van de begrote onderhoudskosten in de eerste zes jaar na de overname. Dat stuit vaak op veel verzet en aan RK zijde wil men dit al helemaal niet, maar wij achten dit punt zeer cruciaal i.v.m. onze eigen financiële stabiliteit.
 - = we nemen een gebouw alleen over als er een goede plaatselijke commissie kan worden gevormd, die de exploitatie onder onze eindverantwoordelijkheid op zich neemt. We verwachten van de oude eigenaar – een actieve rol bij het vinden van kandidaten voor deze commissie. Een enkele vertegenwoordiger van de oude eigenaar mag daar ook best in zitten.

= we verwachten dat de oude eigenaar ons ondersteunt bij de werving van donateurs in hun gemeente.

- Uit eigen ervaring kan ik zeggen dat dit een zeer boeiend proces is met soms moeilijk te voorspellen uitkomst. Op dit moment onderhandelen we met drie gemeenten over een concrete overname van hun kerk, c.q. één van hun kerken. En we hebben veel gesprekken met gemeenten die zich willen oriënteren t.a.v. de mogelijkheden. In het afgelopen jaar al ongeveer 12.
- We concentreren ons tot nu toe vrijwel volledig op de overname van Rijksmonumenten. Dat uiteraard omdat het Rijk daarvoor de helft van de onderhoudskosten betaalt. Maar er zullen in de komende jaren heel veel kerken worden af gestoten door de RK kerk en de PKN die geen rijksmonument zijn. We bezinnen ons op onze positie ten aanzien van dat gebeuren.
- Maar de door ons ingeschatte financiële haalbaarheid of onhaalbaarheid van een overname maakt uiteindelijk uit of we, als de andere voorwaarden vervuld zijn, ja of nee zeggen tegen de overname. Bij rijksmonumenten betekent dat doorgaans ja, maar bij niet-rijksmonumenten ligt dit moeilijk en zal er veelal – niet altijd – nee moeten worden besloten. Tenzij we op hulp kunnen krijgen van overheden. Daar studeren we op.
- Andere gronden om nee te zeggen, als aan onze eerder besproken voorwaarden voldaan wordt, zijn er eigenlijk niet. We kunnen een verdere groei zeker aan en dus mag u verwachten dat we in de komende tijd verdere overnames zullen realiseren.

juni 2014