

Zeven tips bij

Slim verhuren van je gebouw(en)

Tijdens de themadag 'Slim verhuren van je gebouw(en)' in Doorn op 19 januari 2026 dachten kosten-beheerders én kerkrentmeesters samen na over de vraag hoe je het kerkgebouw zo kunt verhuren dat het toekomst heeft - spiritueel, maatschappelijk én financieel. Wat zijn de belangrijkste tips van ervaren beheerders van kerkelijk vastgoed?

TEKST JOOST SCHELLING BEELD NICO DE JONG

1

Visie op exploitatie (kerk)gebouwen

Een duidelijke visie van het college van kerkrentmeesters op de exploitatie en inzet van het vastgoed legt het fundament voor de beste kans op een geslaagde exploitatie. Vanuit de visie geeft het college (of andere werkgever) de beheerder een opdracht en KPI's (key performance indicator) om de voortgang van de doelen te kunnen monitoren. In de visie kan het college van kerkrentmeesters ook de verhouding tussen commerciële verhuur en kerkelijk/maatschappelijk gebruik of verhuur beschrijven. Van belang is dat deze visie van het college niet losstaat van de visie en missie van de kerkelijke gemeente, maar er juist uit voortkomt. Dat vraagt ook om tijd en aandacht naar de huidige gebruikers en medewerkers/vrijwilligers toe. Neem ze tijdig mee in je plannen. Investeer kortom niet enkel in het bouwen van bruggen (maken van plannen), maar ook in het versterken van de oevers van de brug (contact met de belanghebbenden).

3

'De vent maakt de tent'

De juiste persoon op de juiste plaats. Kennis en vaardigheden zijn deels te leren, maar dit geldt in mindere mate voor bijvoorbeeld ondernemersgeest, strategisch denken en leiderschap. De visie en de daaruit vloeiende opdracht geven richtlijnen voor een geschikte beheerder. Zie je deze man of vrouw nu niet binnen je organisatie, verwacht dan ook niet dat deze ondernemersgeest vanzelf ontstaat met een meer ondernemend visiestuk. Investeer dan eerder in een goede structuur van ondernemendheid om de bestaande beheerder heen. Of durf uiteindelijk te kiezen voor een andere beheerder als deze beter bij de benodigde visie past. Zorg verder dat je op basis van vertrouwen met elkaar kunt werken (korte lijnen, heldere mandaten, een duidelijke overlegstructuur bij vragen of incidenten, zodat je ook snel kunt schakelen). Tenslotte is het van belang dat deze ondernemende persoon wel goede voelhorens in en affiniteit met de kerkelijke organisatie heeft. Ze moeten ook met elkaar door één deur kunnen.

2

Goed werkgeverschap

Goed werkgeverschap laat de beheerder excelleren. Een goed werkgever weet hoe het met de werknemer gaat, faciliteert wat nodig is om de opdracht uit te voeren, durft zo nodig de opdracht bij te stellen, investeert in de werknemer (ook in budget voor training en scholing) en is toegankelijk. In veel gevallen is het college van kerkrentmeesters werkgever van de beheerder. Dat vrijwilligers leiding geven aan professionals mag geen excuus zijn om goed werkgeverschap te verzaken. Het vraagt juist vanwege de commerciële activiteiten extra aandacht voor zaken als transparante afspraken en functiescheidingen, vanwege mogelijke 'belangenverstrengeling'. Naast goede begeleiding begint goed werkgeverschap ook bij voldoende tijd en inzet voor de werving van deze beheerder.

4

Slimme keuzes maken

Je kunt in de kerk heel druk zijn met de verhuur en toch onderaan de streep niets overhouden. Het resultaat van de bedrijfsvoering gaat omhoog door goede keuzes. Veel verhuur van kerkelijk vastgoed heeft een laag rendement of is niet rendabel. Daarnaast kan door verhuur de druk op professionals en vrijwilligers toenemen. Door te kiezen voor behapbare verhuur die bijdraagt aan de visie, kun je al snel met minder mensen en middelen meer omzet draaien. Bespreek ook vooraf goed wat de rol van de inkomsten uit de exploitatie voor de begroting van de kerk zijn: levensader, extraatje, missionair budget, etcetera.

6

Investeren

Investeer om de bedrijfsvoering te optimaliseren. Dit kan in extra dienstverlening (naast koffie en thee, nu ook eenvoudige lunches of aangeklede borrels), efficiëntere processen (koffieautomaten in plaats van kannen koffie, die medewerkers ook bij een lagere bezetting moeten klaarzetten) en klanttevredenheid (pimpen van vergaderzalen). Blijf ontwikkelen en streven naar verbetering. Maar vergeet niet dat de bedrijfsvoering een middel is voor een ander doel. Goede uitstraling, een prettige (werk)sfeer dragen ook bij aan het uitdragen van je kerkelijke missie. Als je echt dit met jouw gebouw wilt bereiken, dan is een goed gesprek vooraf met de CBBB ook wenselijk. Investeren bij een tekort op de begroting zal niet zomaar worden goedgekeurd, maar wel nodig voor de optimalisatie.

7

Gezonde bedrijfsvoering

Bouw aan een gezonde bedrijfsvoering. Voorkom dat de bedrijfsvoering (zeker bij de start) allerlei maatschappelijke en kerkelijke gunsten moet verlenen door bijvoorbeeld hoge kortingen voor maatschappelijk gebruik. Dit zit een goed resultaat in de weg. Korting geven wordt door alle aanwezigen dan ook ontraden. Of jouw andere klanten betalen de korting (en dan ben je te duur) of het komt ten laste van je eigen resultaat, dan wel investeringsbudget. Zorg dus voor heldere en kostendekkende prijzen! Mocht de kerkelijke gemeente toch korting willen voor bepaald gebruik kan ze hiervoor eigen middelen aanboren of fondsen werven. Zet kleine en behapbare stappen en bouw deze als het goed loopt verder uit. Je hebt als kerk, anders dan commerciële partijen de tijd en zelden te maken met vreemd vermogen, dus benut dat voordeel. Denk ook vooraf goed na over de governancestructuur (eigen stichting, onder het CvK of ernaast als exploitatiestichting), de hoeveelheid inzet door betaald personeel en de inzet van (deels betaalde) vrijwilligers en zorg dat je eenvoudig kunt op- of afschalen. Bespreek ook vooraf goed de impact van het seizoensgebonden werk (hoge pieken (kerkelijke feestdagen) en diepe dalen (zomertijd)).

5

Doteren en afschrijven

Melk de 'cashcow' niet leeg. Begroot een jaarlijks representatieve dotatie voor het (groot) onderhoud, schrijf investeringen af en gebruik winst om (deels) te investeren. Zorg niet alleen voor een goed meerjaren-onderhoudsplan voor de kerkzaal, maar ook voor de andere (bij)gebouwen. Elke stoel van 100 euro wordt over 10 jaar afgeschreven en dus wordt er elk jaar 10 euro per stoel gedoteerd. Ga ook voor kwaliteit en neem de levensduur van materialen goed mee in je investeringsplan en/of meerjaren-onderhoudsplan. Zo wordt de exploitatie van het vastgoed minder afhankelijk van investeringen van de kerkelijke gemeente en kan ze groeien. Natuurlijk kan een deel van de winst wel naar de kerkelijke gemeente of andere doelen gaan.