

Kopen van een Kerk

1. *Ga ervoor of niet.*
Het kost iedereen veel tijd, geld, en energie. Verspil het niet.
2. *Zorg dat de predikant of voorganger* precies kan aangeven wat hij of zij nodig heeft maar hou die verder buiten schot.
3. *Stel een bouwteam* aan en een *financieel team*.
Het bouwteam gaat over het gebouw.
Het financieel team over de betaling van het gebouw.
4. *Werk met professionals* (zo veel mogelijk).
Een kerk kopen kost rond de € 1 miljoen dus professionele begeleiding is noodzakelijk.
Een profesional zal ook altijd moeten kunnen aangeven waarom hij of zij professional is, wat de resultaten zijn en waarom hij of zij zijn geld waard is. Als u twijfelt: niet doen, zoek iemand anders.
5. *Stappen* voor de koop van een kerk:
 - a. Nodig of niet?
 - b. Wenselijk of niet? (huren is soms beter)
 - c. Sparen of niet?
Dit is het cruciale moment voor de koop van een kerk.
Wil je de kerk met eigen geld kopen of eventueel met behulp van een lening?
Zorg dat je van tevoren weet wat je budget is (in eigen geld en met lening erbij), voordat je op pad gaat om een kerk te kopen.
 - d. Welke kerk & waar?
Dit is het creatieve moment. Let even op, elk gebouw kan je ombouwen tot kerk, maar als het goed is kan een bestaand kerkgebouw beter voorzien in je behoeften met eventueel kleine veranderingen.
 - e. Beschikbaar en betaalbaar?
Wil men de kerk aan je verkopen voor een prijs die redelijk en betaalbaar is?
 - f. Doorlichten.
Verzamel zo veel mogelijk informatie om alle aspecten van en rond het gebouw te kennen. Na de koop ben jij verantwoordelijk en kan je niet meer terug komen op wat al is gedaan.
 - g. Zorg voor een goed contract.
 - h. Doorloop een definitief ja.
 - i. Koop de kerk.
 - j. Krijg de sleutels.
6. *Na de koop* van een kerk komt er heel veel bij kijken.
Daar zal je van tevoren ook goed over nagedacht moeten hebben.
7. *Vier de koop*, geniet ervan en gebruik het maximaal voor de Heer, de eigen gemeente en de omgeving (kerkelijk en burgerlijk). Kijk daarbij wat je wel en niet in rekening brengt.

PROFESSIONALS VOOR DE KOOP VAN EEN KERK

- a) Makelaar (stap d)
- b) Financieringspartner (stap c)
- c) Notaris (stap g)
- d) Aannemer
- e) Architect
- f) Installatieadviseur
- g) Binnenhuisarchitect
- h) Gemeenteambtenaar
- i) Theologische consultant (predikant met gebouwenkennis; architect met theologische kennis)

NB Bij een kerk kopen komt de burgerlijke gemeente sterk om de hoek kijken. Bestemmingsplan, brandweer eisen, parkeer eisen e.d.. Zorg voor een goed en open contact met de burgerlijke gemeente. Zorg dat je alles weet wat je moet weten hierover en denk niet dat de burgerlijke gemeente dat automatisch verstrekt. Hoort bij stap 5f.

Het kopen van een kerk loopt min of meer precies omgekeerd met het verkopen van een kerk. Stel je voor dat je de kerk hebt gekocht en je moet het weer verkopen. Doorloop dat proces eens.