

Adviezen van een notaris

Niet elke notaris zal regelmatig de koop en verkoop van kerkgebouwen begeleiden. Dat ligt anders voor notaris Jaap Grijmans, van Notariskantoor Grijmans & Dierckxsens in Den Haag. Hij is betrokken geweest bij de koop en verkoop van vijf kerkgebouwen, waarvan twee aan internationale gemeenten. Daardoor heeft hij expertise op dit vlak opgebouwd. Wij spreken hem over zijn werkzaamheden en vragen naar zijn adviezen.

‘Wat kunt u op basis van uw ervaringen meegeven aan kerken die van plan zijn een kerkgebouw te kopen of te verkopen?’

‘Eén van de dingen die ik geleerd heb is, dat het verstandig is voor een kerk om bij koop of verkoop niet te lang te wachten met het inschakelen van professionele expertise. Het primaire doel van een kerk is niet de exploitatie van onroerend goed, je bent geen vastgoedondernemer, en veel werk wordt door vrijwilligers gedaan. Met liefde en inzet, dat begrijp ik heel goed, maar niet altijd met de benodigde expertise. Kerkgebouwen die te koop staan trekken soms ook adviseurs aan waarvan je kunt twijfelen aan hun deskundigheid. Je kunt het beste een bedrijfsmakelaar zoeken met verstand van kerkgebouwen. Sommige kerken hebben zelf een makelaar in de gemeente, dat heeft als voordeel dat die persoon de context goed kent en misschien bereid is om een vriendenprijs te rekenen. Aan de andere kant kan het soms ook ingewikkeld zijn, omdat je dan niet altijd de ruimte hebt in zo’n relatie om kritisch naar elkaar te zijn. Een externe persoon met een beetje afstand tot de zaak kan zorgen dat de procedure net iets professioneler verloopt. Per saldo kun je dan sneller klaar zijn, en het kan daardoor toch ook voordelig(er) uitkomen.

Een ander advies wat ik graag zou willen geven, is: kom in een vroeg stadium naar de notaris. Niet pas bij de juridische levering, maar ook al bij het opstellen van de koopovereenkomst. Wij kunnen dan meedenken over mogelijke modellen, wijzen op alternatieven, en diverse haken en ogen die een zaak soms kunnen compliceren tijdig ondervangen. Bij dit laatste kun je bijvoorbeeld denken aan zaken als erfpacht, bodemvervuiling, zendmastcontracten, bestemmingsplannen, enzovoorts. Dat soort zaken kun je beter vanaf het begin grondig onderzoeken, dan achteraf tegenkomen terwijl de afspraken eigenlijk al rond waren.’

‘Welke constructies voor de verkoop van een pand tussen twee kerken kent u?’

‘Er zijn natuurlijk allerlei mogelijkheden, maar bij de twee gevallen die bij mij zijn gepasseerd hebben we een zogenaamde ‘Groninger akte’ gehanteerd, dat is een akte onder ontbindende voorwaarde. Dit wil zeggen dat de koopprijs niet direct betaald wordt maar pas later, of in termijnen, maar dat het pand wel gelijk geleverd wordt en dus eigendom wordt van de koper. Voor de verkopende partij kan dit fiscaal aantrekkelijker zijn, terwijl het de koper wat tijd geeft om de financiën bijeen te krijgen. Zodra het afgesproken bedrag betaald is, komt men nog een keer terug naar de notaris voor een akte van kwijting. Daarmee is de zaak dan helemaal afgehandeld. De ontbindende voorwaarde houdt in, dat als het niet lukt om de betaling rond te krijgen, alles terug valt naar de oorspronkelijke eigenaar. Zelfs de onroerendzaakbelasting is dan terug te vorderen. Bij veel kerkgebouwen gaat het natuurlijk om een aanzienlijke koopprijs, en dat heb je niet zomaar 100% op tafel. Deze constructie is daar een mooie oplossing voor. Bij de twee kerkgebouwen die op deze manier bij mij zijn gepasseerd, is 50% van de koopprijs op deze manier vastgelegd, in combinatie met een hypotheek die door de verkopende kerk aan de internationale kerk werd verstrekt voor de overige 50%. Eén van de twee kopers was binnen 5 maanden alweer terug voor de akte van kwijting, die hoeven nu alleen nog de hypotheek terug te betalen.

Wel zou ik adviseren om een niet te lange looptijd af te spreken voor de betalingstermijnen. Tot de akte van kwijting is gepasseerd, blijft er namelijk een bepaald risico bestaan, bijvoorbeeld als de koper failliet zou gaan en de curator zou beslissen dat de afspraken komen te vervallen in het faillissement. In het ergste geval ben je dan zowel je geld, als je pand kwijt.’

‘In hoeverre is deze constructie vergelijkbaar met een huurkoopovereenkomst?’

‘Op dit moment zal huurkoop van onroerende zaken via een notaris in Nederland niet vaak voorkomen. Dat komt door de “Tijdelijke wet huurkoop onroerende zaken 1973”, welke wet per 1 januari 2017 is vervangen door een nieuwe regeling “Huurkoop onroerende zaken” in het Burgerlijk Wetboek. De oude wet huurkoop was zo rigoureuus en onevenwichtig dat het in de praktijk onuitvoerig^{62 63}

baar bleek te zijn. Met ingang van 1 januari 2017 is een nieuwe wet in werking getreden, die een nieuwe regeling voor huurkoop van woningen en andere onroerende zaken regelt in het Burgerlijk Wetboek. Hierdoor wordt huurkoop waarschijnlijk ook een aantrekkelijke optie voor vergelijkbare transacties. Hoe dat er exact uit komt te zien is nog een beetje afwachten, want de modellen moeten momenteel nog ontworpen worden. Belangrijk verschil met een ‘Groninger akte’ is dat het pand pas aan het einde van het traject, nadat alle betalingen zijn voldaan, eigendom wordt van de koper. Tot die tijd is de verkoper economisch eigenaar. Dit heeft consequenties voor de verdeling van de risico’s en voor de fiscale aspecten.’

‘Juridische documenten zijn al niet eenvoudig te lezen voor een leek, en veel internationale kerken spreken ook nog eens niet zo goed Nederlands. Hoe gaan notarissen daar mee om?’

‘In de wet staat dat als één van de partijen niet goed Nederlands spreekt, er een tolk/vertaler (liefst beëdigd) aanwezig moet zijn bij de gesprekken. Die kan dan per volmacht geautoriseerd worden om de contracten te tekenen namens de partij die geen Nederlands beheerst. Een goede notaris zou hier op moeten wijzen, want ik heb als notaris een zorgplicht naar alle betrokkenen toe om hen te beschermen tegen onwetendheid. Zelf ben ik wat kritisch op deze regel. Van mij zou de wet wel verder mogen gaan en het verplicht stellen dat ook alle schriftelijke informatie vertaald moet worden. Tijdens de gesprekken lopen we wel de contracten door, maar het is toch veel beter als mensen dat na afloop zelf nog eens na kunnen lezen. Zelf laat ik daarom hier in huis de aktes vertalen en kan ik de gesprekken waar nodig in het Engels voeren. Zo hebben we het zowel schriftelijk als mondeling vertaald.’

‘Veel internationale kerken staan als stichting geregistreerd, maar de meeste autochtone kerken als kerkgenootschap. Maakt het nog verschil of een kerk als stichting of als kerkgenootschap geregistreerd staat?’

‘Voor de aankoop van een pand maakt het niet uit of je als stichting of als kerkgenootschap ingeschreven staat. Voor andere situaties kan het natuurlijk wel uitmaken. Normaal gesproken zal een notaris de voorkeur geven aan een stichtingsvorm, omdat dat gewoon onder het burgerlijk recht valt. Kerkgenootschappen vallen onder het kerkrecht, en dat leren notarissen niet in hun opleiding. Er zijn maar weinig notarissen die verstand hebben van dit soort zaken, misschien 2% van de notarissen.’

‘In de meeste gevallen van verkoop wordt een aanbetaling van 10% gevraagd, samenhangend met een verbeurdverklaring van die 10% als men de financiën onverhoopt toch niet rond krijgt. Is dit verplicht en waarop is de 10% gebaseerd?’

‘Nee dit is niet verplicht, men mag hier zelf afspraken over maken. Over het algemeen wordt echter automatisch 10% vastgesteld. Daarnaast is het zo dat men bij een verbeurdverklaring het recht heeft om die 10% te claimen, maar dat niet hoeft te doen. Het idee achter de verbeurdverklaring, is dat het een vorm van schadevergoeding is voor het feit dat de verkoper het pand in de tussentijd niet aan een ander heeft kunnen verkopen. De hoogte van de werkelijk geleden schade is echter niet altijd eenvoudig te bepalen. Bij kerkgebouwen is 10% een flink bedrag, en het is de vraag of dat redelijk is.

Een goede notaris zal die 10% overigens nooit zomaar uitbetalen. Als er verschil van mening is tussen de koper en de verkoper wiens schuld het is dat de financiering niet rond is gekomen, kan de notaris weigeren om uit te keren totdat beide partijen tot een overeenkomst zijn gekomen of de rechter daarover een beslissing heeft genomen. Als notaris kun je soms van beide kanten onder druk worden gezet over zo’n depot, zeker als partijen een advocaat in de arm nemen. Het is dan belangrijk om vooral rationeel en neutraal te blijven om de juiste beslissing te kunnen nemen.’

‘Héél hartelijk dank voor het interview!’