



ESTRATEGIAS DE ALQUILER DE ESPACIOS PARA LA MISIÓN Y LA SOSTENIBILIDAD

Introducción

Poner a la disposición las instalaciones de la iglesia para el uso comunitario se está convirtiendo en una buena práctica para fortalecer la misión y promover la sostenibilidad financiera. Muchas iglesias que comparten sus espacios tienen acuerdos informales con los grupos que utilizan sus instalaciones. Este documento ayuda a las iglesias a desarrollar o actualizar una política integral para compartir sus edificios, así como a establecer un calendario de tarifas para los distintos tipos de uso. Este recurso está dirigido a los miembros del consejo, el personal y los fideicomisarios que participan en la gestión y apertura de los espacios de la iglesia para el uso y beneficio de la comunidad. Estas estrategias no solo fomentan la transparencia y la coherencia en la manera en que la iglesia comparte sus espacios, sino que también ayudan a abordar posibles inquietudes relacionadas con el estatus fiscal y la discriminación.

Explique sus razones

Compartir los edificios de su iglesia con grupos comunitarios es una excelente manera de ampliar su misión en la comunidad, fortalecer relaciones y generar ingresos adicionales para el mantenimiento de sus instalaciones. Dependiendo de la experiencia de su iglesia en el uso de espacios compartidos y en el desarrollo de alianzas comunitarias, es posible que tenga objetivos específicos para ampliar, mejorar o agilizar sus estrategias de alquiler de espacios. Definir claramente sus objetivos y las razones por las que comparte sus espacios es fundamental para alcanzar el éxito. Trabaje con el consejo y el personal de su iglesia para comunicar, tanto interna como externamente, las razones por las que la iglesia pone sus espacios a disposición de la comunidad.

Describa cómo compartir el espacio fortalece su misión

Su edificio es uno de los vehículos de su misión en la comunidad. Explicar cómo se usa y su propósito en el desarrollo de su misión puede ayudar a definir con más claridad las estrategias de reclutamiento, las metas de ingresos y la manera de comunicar esta visión a la congregación. Consulte la actividad “Anunciando su misión” para orientar estas conversaciones y comunicaciones.

¿Qué prioridades clave de nuestra misión se ven facilitadas o fortalecidas al compartir el uso de nuestro edificio?

¿A quiénes sirve nuestro edificio y los programas que alberga?

¿Cómo contribuyen los programas y grupos externos a aumentar nuestra capacidad para cumplir con la misión?

Describe cómo compartir espacio fortalece las relaciones

Las personas que utilizan su edificio tendrán la oportunidad de conocer su iglesia —tanto a su personal y a sus voluntarios, como a sus instalaciones. El llegar a ser un lugar conocido en la comunidad, su iglesia es percibida como más accesible, amigable y acogedora entre los miembros de la comunidad y los residentes.

¿A quiénes conocemos en la comunidad porque usan nuestro edificio?

¿Qué hemos aprendido sobre nuestra comunidad a través de las relaciones con quienes usan nuestro espacio?

¿A qué conversaciones o eventos nos han invitado las personas que utilizan nuestro espacio?

Describe cómo compartir espacio contribuye a sus metas financieras

Aunque la mayoría de las tarifas por compartir espacios en iglesias están muy por debajo de los precios del mercado, estos ingresos pueden contribuir significativamente a cubrir los costos de operación y mantenimiento del edificio, como los servicios públicos, el mantenimiento regular y las reparaciones de emergencia. Más adelante en este documento se presenta un proceso detallado para establecer las tarifas de alquiler y definir objetivos de ingresos según las características de sus instalaciones.

¿Cuáles son actualmente nuestros ingresos anuales por el alquiler de espacios?

¿Cómo han contribuido los usuarios de nuestros espacios al mantenimiento de nuestro edificio?

¿Qué ingresos adicionales esperamos generar al alquilar más espacios?

Costos de las instalaciones y tarifas de alquiler

Cobrar una tarifa por el uso de los espacios de su iglesia puede contribuir a fortalecer su sostenibilidad financiera. Mantener y operar las instalaciones tiene un costo, y todas las personas y grupos que utilizan sus espacios aumentan ese costo. Los ingresos por alquiler pueden ayudar a cubrir los costos generales de reparación y mantenimiento de sus propiedades, lo que permite destinar las donaciones y las promesas de fe de los miembros a la misión y a otros gastos operativos. Por lo general, las tarifas por el uso de los espacios de una iglesia son inferiores a los precios del mercado. Esto significa que los grupos que utilizan sus instalaciones pueden ahorrar dinero y destinar esos recursos a su trabajo y servicios. De esta manera, ustedes los apoyan a ellos y ellos contribuyen a sostener su iglesia.

The fees you charge for space use should connect directly to the cost of the facilities' upkeep and management. Finding the actual cost of your facilities will provide you with a baseline cost for space users; you may decide to discount or increase a specific group's fee from that baseline, based on additional factors.

PASO 1

Identify Direct Facility Costs

Todas las personas y grupos que utilizan su edificio se benefician de los servicios públicos, el mantenimiento y el tiempo del personal. Utilice la “Hoja de trabajo de orientación para el alquiler” para registrar sus gastos y calcular el costo total. Para realizar estos cálculos, necesitará su informe financiero más reciente de fin de año o el presupuesto de este año, según cuál considere más preciso.

Todos los usuarios de sus instalaciones utilizan y se benefician de los servicios públicos. Con base en el informe financiero del año pasado o en el presupuesto de este año, identifique el costo anual de:

- Alcantarillado.
- Electricidad
- Internet.
- Gas.
- Seguro de daños a terceros
- Agua.

Además de los servicios públicos, todas las personas y grupos que utilizan su edificio también se benefician de los gastos necesarios para mantenerlo limpio y seguro. Con base en el informe financiero del año pasado o en el presupuesto de este año, identifique el costo anual de:

- Suministros de limpieza
- Trabajo de mantenimiento regular (por ejemplo, plomero).
- Otros costos de mantenimiento y conservación (por ejemplo, arreglar una gotera del techo).
- Remoción de nieve.
- Proyectos de mantenimiento de emergencia.
- Control de plagas.
- Jardinería.

Su personal dedica parte de su tiempo al cuidado del edificio y a la atención de los usuarios externos. Una parte de estos costos puede cubrirse mediante las tarifas de alquiler. Para cada puesto de personal, determine qué porcentaje de su tiempo se dedica directamente al mantenimiento y la administración de las instalaciones. Considere las siguientes tareas: ¿quién es responsable de cada una y qué porcentaje de su tiempo dedica a realizarlas?

- Limpieza del edificio
- Mantenimiento y reparación de las instalaciones
- Montar/desmontar eventos
- Negociar acuerdos entre la iglesia y quienes usan el espacio
- Gestionar el calendario de actividades y eventos en las instalaciones
- Cobrar pagos de alquiler y tarifas por el uso del espacio
- Comunicarse con los usuarios del espacio para resolver dudas y preocupaciones
- Contratar y supervisar a los trabajadores de mantenimiento y limpieza

Para cada puesto de personal, multiplique su costo total por el porcentaje de tiempo que dedica el miembro del personal al mantenimiento del edificio; la cantidad resultante en dólares debe considerarse al calcular el alquiler/cuota.

Sume todos estos costos anuales para determinar el costo total anual de operar sus instalaciones. Estos números pueden cambiar de un año a otro, según la inflación, cambios en el uso del edificio, etc. — ¡y está bien! Deber revisar sus tarifas cada año para asegurarse de que sus precios de alquiler se basen en el verdadero costo de operar sus instalaciones.

PASO 2

Calcule su costo anual por pie cuadrado

Localice los planos de su iglesia; estos le ayudarán a calcular los pies cuadrados de todas sus instalaciones. Si no tiene planos, lleve una cinta métrica y registre la longitud y ancho de cada espacio individual. Considere cada pulgada de espacio que pueda; incluya pasillos, baños, corredores, la sala de calderas, salones de almacenamiento, etc. Use la hoja de trabajo adjunta para llevar el control.

Enumere cada espacio individual en sus instalaciones, junto con su superficie. Asigne una de las siguientes designaciones a cada espacio:

Circulación — Espacios usados para ir de una habitación a otra. Estos incluyen pasillos, corredores, el nártex, etc.

Baños.

MEP — Abreviatura de mecánico, electricidad, plomería. Estos son espacios que albergan aparatos de servicios públicos (por ejemplo, la sala de calderas).

Asamblea — Grandes espacios de reunión que son flexibles en su uso (por ejemplo, santuario, salón de convivencia).

Programa — Espacios que facilitan programas individuales (por ejemplo, aulas, salones).

Negocios — Espacios individuales usados solo para fines administrativos de la iglesia (por ejemplo, la oficina del pastor).

Almacenamiento — Espacios que solo pueden usarse para almacenamiento (por ejemplo, espacios sin segunda salida). Las aulas u oficinas que se usan para almacenamiento deben categorizarse como "programa" o "negocios".

Kitchen — Spaces used for food prep or service (include kitchenettes).

Suma todas las áreas de los espacios individuales para determinar el total de superficie cuadrada de sus instalaciones. Divida el costo anual total de operación de sus instalaciones (Paso 1) entre el total de pies cuadrados; este es su **costo anual por pie cuadrado**. Multiplique la superficie de una habitación por el costo anual por pie cuadrado, y esto le dará un costo anual por el uso de ese salón, que luego puede dividir entre 12 para una tarifa mensual, entre 52 para una tarifa semanal o entre 365 para una tarifa diaria.

Si estas tarifas son comparables a las de otras iglesias y espacios públicos en su comunidad (por ejemplo, el capítulo local de YMCA o VFW), entonces son buenas tarifas de cobro. Si estas tasas calculadas son más altas que las de otras iglesias y espacios públicos, entonces ajuste sus metas de ingresos por uso de espacio.

PASO 3

Modifique los costos para diferentes usuarios

Ahora tiene su costo base para las instalaciones, que puede modificar según varios factores. Utilice cualquier método que tenga sentido a continuación, basado en cómo se está usando su edificio actualmente, su capacidad para administrar alquileres, la configuración de su campus, sus prioridades de misión, etc.

Opción 1: Incluir un recargo por espacio común

Cualquier grupo u organización que use su edificio no solo utiliza solo el salón que tiene alquilado; piense en los baños, los pasillos que se usan para trasladarse y la sala de calderas que los mantiene calientes. Incluir un recargo por espacios comunes asegura que su alquiler contribuya al mantenimiento de espacios de su edificio que todos comparten.

1. Identifique el **espacio total de programas** de sus instalaciones. Esto incluye todos los espacios usados para programas, actividades y eventos, por la iglesia o por grupos y organizaciones externas. Estos incluyen espacios que categorizó como "asamblea", "programa" y "negocios" en el Paso 1 anterior. Calcule el total de pies cuadrados del espacio para programas.
2. Divida el **total de pies cuadrados de las instalaciones** (calculado en el Paso 2 anterior) **entre el espacio total del programa**. Esto resulta en un "*factor de carga*", que ayudará a dividir los costos de los espacios comunes entre todos los usuarios del edificio, basado en los pies cuadrados que usan para su programa/actividad. Su factor de carga debe estar entre 1.0 y 1.5.
3. Multiplique los pies cuadrados de cada espacio individual que espera compartir/alquilar por el factor de carga. Esto resulta en los **pies cuadrados alquilables** para cada espacio; incluya tanto el área que usa un grupo en particular como una parte de las áreas comunes que todos usan. Use estos pies cuadrados alquilables para calcular el alquiler/tarifas por uso (pies cuadrados alquilables multiplicado por costo básico por pie cuadrado).

Si tiene varios edificios, o si tiene secciones/pabellones completos de un edificio accesibles de forma independiente, ajuste su **superficie cuadrada total** para incluir solo las partes del campus a las que los inquilinos pueden acceder.

Opción 2: Crear "niveles" de tarifas basados en las prioridades de la misión

Las muchas organizaciones, grupos e individuos que usan su espacio son como una canasta de fruta —es difícil comparar manzanas con naranjas y plátanos. Su iglesia podría querer pedir una tarifa diferente a un grupo de 12 pasos que a un maestro de yoga, incluso si usan el mismo espacio por el mismo tiempo.

Su método para asignar tarifas a diferentes usuarios variará, pero es importante ser consistente en cómo aplica ese método. Algunas preguntas para considerar podrían ser:

- La alineación de la misión del grupo con la de usted.
- El beneficio potencial para la comunidad en general.
- Normas establecidas (por ejemplo, grupos de 12 pasos normalmente hacen una donación mensual de voluntad libre).
- La capacidad del grupo para pagar su costo base.

Muchas iglesias solo tienen dos tarifas para alquiler de espacios: una para organizaciones sin fines de lucro y otra para negocios o eventos. Puede optar por agregar otra tarifa para los miembros de la iglesia.

Opción 3: Crear diferentes tarifas para eventos especiales

No todas las actividades y eventos producen el mismo desgaste en el espacio —una reunión familiar grande tendrá un impacto diferente en su salón de convivencia que una reunión comunitaria. Puede ser útil establecer una tarifa separada para eventos grandes y reuniones que tome en cuenta la remoción de basura, posibles daños menores (por ejemplo, plomería tapada) y personal de la iglesia o voluntarios para preparar y desmontar el evento. La forma más sencilla de ajustar las tarifas es agregar una "tarifa por uso intensivo" para cubrir cualquier costo adicional de limpieza o mano de obra.

Opción 4: Comparación de costos

La mayoría de las iglesias no querrán cobrar la tarifa de mercado por sus espacios porque la tarifa de mercado busca maximizar las ganancias. Sin embargo, comparar las tarifas de alquiler con las de espacios similares puede ayudar a su iglesia a asegurar que sus tarifas sean razonables, basadas en sus facilidades y la demanda local. Compare sus tarifas de alquiler y tarifas de uso con las de otras iglesias en su área, su YMCA local o centro para personas mayores, y otras propiedades de servicios cívicos (por ejemplo, la VFW local). Si sus tarifas son significativamente más altas que las suyas, podría considerar subir sus tarifas para no afectar a organizaciones similares en su comunidad. Si sus tarifas son significativamente más bajas que las suyas, podría investigar los factores que están aumentando el costo de su uso del edificio y recalcular las tarifas (y las metas de ingresos por alquiler de espacios) en consecuencia.

PASO

4

Establezca una meta financiera para el alquiler de espacios

Ahora que ha identificado el verdadero costo de sus instalaciones y las tarifas de alquiler para diferentes usuarios, está listo para establecer una meta de compartir su espacio. Con base en las organizaciones y grupos que actualmente usan su espacio, la demanda de diferentes tipos de espacio en su comunidad y el espacio que tiene disponible, establece una meta de ingresos por compartir espacio, que debe ser un porcentaje del costo total de sus instalaciones (calculado en el Paso 1). Piense en:

- ¿Cuánto de su espacio podría estar dedicado a inquilinos exclusivos o a largo plazo?
- ¿Cuántos eventos únicos podrían manejar su personal y personas voluntarias?
- ¿Qué potencial podría haber para eventos que generen mayores ingresos (por ejemplo, un concierto en asociación con una sinfónica local)?
- ¿Qué tipo de eventos y programas en su comunidad siempre necesitan espacio?

Consulte “Muestra de una rúbrica para el alquiler de iglesias” como marco útil.

Reclutamiento Estratégico

Los edificios de su iglesia no son pizarras en blanco ni cáscaras vacías; sostienen la vida de su congregación y proporcionan lugares vitales para que la obra de Dios se realice en el mundo. Sus instalaciones son únicas; hay varios tipos de espacios usados para muchas actividades y programas diferentes. Una comprensión clara de los tipos de espacios que tiene, y para qué desea que se utilicen, le ayudará a reclutar socios cuyo uso del espacio satisfaga sus metas financieras y misioneras.

PASO 1 Evalúe su uso actual

Revise nuevamente la lista de espacios individuales que creó en el Paso 2 de “Costos de instalaciones y tarifas de alquiler”. Ahora va a evaluar quién puede usar estos espacios y con qué frecuencia se usan actualmente. Esto ayudará a su iglesia a considerar cómo puede reorganizar y consolidar su propia programación, así como qué espacios puede anunciar y promover ante nuevos usuarios.

Para cada espacio (excepto MEP y los espacios de circulación), determine qué tan dispuesta está su iglesia a permitir que otros grupos usen ese espacio. Elige entre:

Solo la iglesia — Espacios que serán usados solo por el personal y los miembros de la iglesia. La oficina del pastor puede ser un ejemplo, la sacristía puede ser otro.

Compartido — Espacios que su iglesia aún quiere usar pero que están abiertos a otros grupos también. Estos espacios son ideales para eventos únicos o actividades regulares que no requieren acceso o uso exclusivo del espacio. La mayoría de sus espacios probablemente entran en esta categoría.

Exclusivo — Espacios que su iglesia no necesita para actividades regulares y que podrían ofrecerse a un inquilino que prefiera o requiera acceso exclusivo al espacio.

Para cada espacio (excepto MEP y espacios de circulación), identifique con qué frecuencia se usa actualmente el espacio. Elija entre:

Usado regularmente — Espacios usados por la iglesia y/o una organización externa al menos dos veces por semana.

Usado esporádicamente — Espacios usados por la iglesia y/o una organización externa menos de cuatro veces al mes.

No usado — Espacios sin actividades o eventos regulares, usados unas cuantas veces al año pero no más.

Uso limitado/almacenamiento — Salones (no clósets) cuyo uso es limitado porque actualmente se usan para almacenamiento.

Aplique estos dos nuevos identificadores a cada espacio para revisar la lista completa de sus instalaciones. Dado lo que sabe ahora sobre cómo se usan sus instalaciones, considere las siguientes preguntas:

1. **¿Qué espacios son usados solo por la iglesia y no muy seguido?** Si tiene un salón dedicado a funciones eclesiásticas pero que solo se usa de manera esporádica, puede consolidar la función de ese salón con la de otro espacio.
2. **¿Qué espacios se podrían abrir si se consolida el almacenamiento?** Es una ley de la naturaleza que un salón vacío recolecte cosas. Al consolidar el almacenamiento (y deshacerse de los objetos que no usa), su iglesia puede crear más oportunidades para grupos comunitarios e inquilinos.
3. **¿Qué espacios serían adecuados para inquilinos exclusivos y a largo plazo?** Estos serían organizaciones, grupos o individuos que paguen una cuota anual por el uso exclusivo del espacio. Esto podría incluir consejeros de salud mental u organizaciones sin fines de lucro que buscan oficinas, o una organización más grande que ofrezca programación todo el día.
 - a. Puede tener bloques de habitaciones disponibles para uso exclusivo —como un ala educativa. Estas pueden ser excelentes oportunidades para inquilinos fijos, que quisieran organizar todas sus operaciones y programación en las instalaciones (por ejemplo, una guardería, una escuela nocturna para adultos, etc.). Un corredor inmobiliario puede ayudarle a evaluar grandes áreas de su campus y reclutar un inquilino.
4. **¿Qué espacios serían adecuados para inquilinos únicos o regulares de corto plazo?** Estos espacios son necesarios para la iglesia, pero solo una vez a la semana (o con menos frecuencia). Los inquilinos podrían ser organizaciones locales que tienen programas regulares pero no necesitan uso exclusivo del espacio. Ejemplos podrían ser un programa de tutoría después de clases, un grupo de 12 pasos, etc.

Con base en sus hallazgos y discusiones, haga una lista de espacios que espera compartir o activar en los próximos seis meses. Puede haber espacios adicionales que necesiten más trabajo antes de que pueda ofrecerlos para uso comunitario; haga una lista de tareas y asigne voluntarios para preparar esos espacios.

PASO

2

Identifique sus límites

Su iglesia debería estar orgullosa de todas las formas en que su edificio sirve a su comunidad; ustedes son los mayordomos de la propiedad y de todo lo que esta hace posible. Para muchas iglesias, albergar a muchas organizaciones, grupos, actividades y eventos en su campus viene con una curva de aprendizaje —espere desafíos y frustraciones a medida que empiece a compartir su espacio. Conocer los límites de su personal, líderes y congregación es vital en el proceso de aprendizaje y crecimiento.

Al crear una estrategia de reclutamiento de nuevos usuarios, debe considerar diferentes límites. Estos límites pueden cambiar de un año a otro, según la capacidad del personal y de los voluntarios, la experiencia en la gestión de grupos externos en los edificios y el entusiasmo de su congregación por compartir sus instalaciones. Comprender sus límites le ayudará a encontrar las organizaciones, grupos y actividades que mejor se ajusten a la misión y capacidad de su iglesia. **Discuta lo siguiente con el personal y los líderes laicos.**

Misión y valores — La propiedad de la iglesia es más que solo vitrales y salones de escuela dominical — sus instalaciones facilitan la obra de Dios. Las actividades en su edificio deben conectarse con su misión, su visión y sus valores.

- ¿Qué tipo de organizaciones/grupos serían adecuados para su misión? ¿Por qué?
- ¿Qué tipo de organizaciones/grupos probablemente nunca serían adecuados para su misión? ¿Por qué?

Seguridad y acceso — Muchos de sus nuevos usuarios probablemente usarán el espacio entre semana, cuando su congregación esté ausente. Considere la capacidad y comodidad de su personal y liderazgo para gestionar el acceso y la presencia de los usuarios.

- ¿Qué tan fácil o difícil es para el personal admitir a las personas en el edificio y los espacios que están usando?
- ¿En qué circunstancias estaría de acuerdo en darle llaves del edificio a una organización externa?
- ¿En qué circunstancias estaría de acuerdo en darle a una organización externa las llaves de un cuarto o espacio en particular dentro del edificio?
- ¿En qué circunstancias estaría de acuerdo con que una organización externa usara el edificio sin personal o voluntarios de la iglesia en el lugar?

Mano de obra y responsabilidad civil — Cada uso de su espacio tiene costos, como mano de obra o productos de limpieza adicionales, desgaste de su espacio o cobertura adicional de seguro. Se pueden agregar costos monetarios adicionales a la tarifa del usuario, pero la capacidad de mano de obra y la capacidad de responsabilidad civil son menos flexibles.

- ¿Qué tipo de limpieza y configuración puede hacer su personal para los usuarios?
- ¿Qué trabajo podría esperar su iglesia de los usuarios del espacio si les diera instrucciones claras (por ejemplo, sacar la basura)?
- ¿Qué actividades o eventos específicos estarían fuera de su seguro de responsabilidad civil? ¿Qué actividades o eventos específicos el personal está ansioso por organizar?
- ¿Con cuál de las actividades enumeradas estaría de acuerdo si el usuario diera dinero adicional o tuviera su propio seguro?

Discutir estas preguntas le ayudará a entender la capacidad de su iglesia para gestionar grupos en las instalaciones, y será clave para desarrollar políticas efectivas de uso del espacio. Después de hablar sobre estos factores, debe tener la información que necesita para determinar:

- Qué tipo de actividades, eventos y organizaciones puede albergar su iglesia y cuáles no.
- Cuándo sus instalaciones (y espacios individuales) están disponibles para el uso de grupos externos.
- Qué espera la iglesia de su personal y grupos externos respecto al montaje, limpieza y seguridad.
- Quién puede tener llaves de las instalaciones y de espacios individuales, y cuándo puede acceder a ellas.

PASO 3

Promueva su espacio

Ahora que tiene una buena idea de lo que su iglesia puede ofrecer a usuarios externos y de cómo puede ofrecerlo, está listo para dar a conocer su espacio.

El reclutamiento de usuarios para el espacio es una iniciativa de difusión proactiva. Existen muchas oportunidades y estrategias para promover su iglesia como un espacio disponible para los tipos de actividades, eventos y organizaciones que le gustaría albergar. Explore todas las vías posibles para dar a conocer su espacio. Cuantas más oportunidades tenga de llegar a posibles usuarios, mayores serán sus posibilidades de éxito.

Fortalezca su presencia en la web y en las redes sociales

Este es un paso sencillo que puede dar de inmediato para que los grupos y vecinos de la comunidad sepan que sus instalaciones están abiertas y disponibles para ellos. Cree una página web dedicada al alquiler de espacios, con un enlace claramente visible en la barra de navegación, donde se destaquen los espacios que su iglesia ofrece en alquiler. Incluya al menos una imagen de alta calidad y una breve descripción de cada espacio, así como información sobre los usos para los que está disponible. Asegúrese de incluir la información de contacto del personal o de las personas voluntarias que gestionan las solicitudes de uso de los espacios. También puede incorporar un formulario de solicitud directamente en la página web. Publique regularmente en sus redes sociales contenido que promueva sus espacios e incluya un enlace directo a la página web correspondiente. Para obtener más orientación y consultar algunos ejemplos de páginas web, vea “Cómo crear un sitio web de alquiler de espacios”.

Aproveche la capacidad de los miembros de su congregación

Los miembros de la iglesia son grandes embajadores ante la comunidad en general y pueden ser portavoces valiosos para los objetivos de uso del espacio de su iglesia. Sus miembros podrían formar parte de juntas que necesitan espacio para reuniones, trabajar en organizaciones que requieren espacio para eventos únicos, o estar involucrados en grupos de voluntariado o comunitarios que buscan espacio para sus programas. Invite a los miembros de la congregación a organizar sus eventos personales y profesionales en la iglesia (incluso puede darles un descuento). Anuncie durante los servicios de adoración (más de una vez) que su iglesia está buscando acoger más grupos, actividades y eventos comunitarios. Publique notas regulares en el boletín de la iglesia y envíe correos especiales a su listserv.

Invite a los líderes comunitarios a recorrer las instalaciones

A menos que sus vecinos y partes interesadas sean miembros de su iglesia, es posible que nunca hayan visto la extensión de sus instalaciones y todo lo que su iglesia puede ofrecer. A menudo, los miembros de la comunidad sienten entusiasmo por conocer más acerca de sus iglesias locales y descubrir nuevas oportunidades de colaboración y conexión. Invitar a los líderes comunitarios a recorrer las instalaciones y conversar con ellos sobre quiénes podrían usar su espacio generará nuevas ideas y relaciones. Puede invitar a partes interesadas individuales a recorridos exclusivos y/o organizar una conversación sobre el edificio/comunidad con múltiples partes interesadas. Asegúrese de invitar a su concejal local y su personal, a la cámara de comercio local y a la biblioteca pública de su localidad; estas partes interesadas suelen conocer mejor las necesidades de espacio de su comunidad y pueden indicarle con quién debería comunicarse.

Contacte a usuarios actuales y del pasado

Es probable que su iglesia tenga un registro de los grupos que han utilizado sus instalaciones durante los últimos tres años. Estos grupos son contactos ideales para compartir información sobre las oportunidades de ampliar el uso de sus instalaciones. Comuníquese con ellos por teléfono o correo electrónico e invítelos a conversar sobre sus necesidades actuales y futuras de espacio, así como sobre las maneras en que su iglesia podría ayudar a satisfacerlas. También pregunte si conocen otras organizaciones que podrían estar interesadas en utilizar sus instalaciones.