KEIZERON

ADVIES

SPECIALIST IN VVE-VERDUURZAMING

VVE-BROCHURE 2026 / 2027

15+	**1**	**6**
jaar ervaring van oprichter Michel Keizer	aanspreekpunt van scan tot oplevering	stappen van VvE-scan tot oplevering

U neemt het besluit. Wij regelen het traject.

Kozijnen, isolatie, subsidie en financiering voor VvE-besturen en beheerders. Eén aanspreekpunt, van VvE-scan tot oplevering.

MEER WETEN?

Scan de code voor de werkwijze, projectverslagen en de kennisbank.

keizeronadvies.nl · 085 303 26 10

INHOUD

Geen productbrochure, maar een dossier over de route.

Een VvE-project strandt zelden op techniek. Het gaat mis op besluitvorming, verwachtingen, subsidie en bewonerscommunicatie. Daarom leest u hier eerst hoe het traject loopt, en pas daarna wat we leveren.

	Over KeizerOn Advies Wie wij zijn en hoe wij werken	03
01	**Waar het misgaat** De drie valkuilen die elke VvE kent	04
02	**Wat wij doen** Kozijnen, isolatie, subsidie en financiering	05
03	**Voor wie wij werken** Bestuur, beheerder en bewoners	06
04	**Werkwijze in zes stappen** Van VvE-scan tot oplevering en nazorg	07
05	**Kozijnen als hoofdmaatregel** Materiaalkeuze, glas en wat een goed kozijn maakt	10
06	**Isolatie in samenhang** Spouw, dak, vloer en bouwfysica	12
07	**Subsidie en financiering** SVVE, Warmtefonds en de aanvraagvolgorde	13
08	**Uit de praktijk** Kozijnvervanging bij een VvE in Rotterdam	15
09	**Afspraken en kosten** Wie doet wat, en wanneer u betaalt	18
10	**Vragen en begrippen** Veelgestelde vragen en begrippenlijst	19



OVER KEIZERON ADVIES

Techniek begrijpelijk maken. Afspraken uitvoerbaar maken.

KeizerOn Advies uit Nijverdal begeleidt VvE-besturen en beheerders bij kozijnen, isolatie en alle stappen van voorbereiding tot oplevering. Oprichter Michel Keizer brengt ruim vijftien jaar ervaring in kozijnen en isolatie mee en is uw aanspreekpunt, vanaf de eerste kennismaking.

> **Een VvE-project is geen offerte-bingo. U heeft één besluit nodig, met heldere scenario's en zonder paniekvoetbal achteraf.**
>
> Michel Keizer, oprichter KeizerOn Advies

GEVESTIGD	WERKGEBIED	ROL
Nijverdal	**VvE's in heel Nederland**	**Trajectregisseur**

De VvE wil verduurzamen. Nu nog de mensen meekrijgen.

Een VvE-project strandt meestal op twijfel, geld, verschillende belangen, onduidelijke offertes en matige communicatie. Die valkuilen zijn voorspelbaar. Dus kunt u ze voor zijn.

01

Offertes zijn appels en peren

Profielen, glas, roosters, steigerwerk en planning worden steeds anders aangeboden. Dan lijkt goedkoop ineens duur.

02

Bewoners horen te laat het echte verhaal

Overlast, planning en keuzes per woningtype moeten vroeg op tafel. Anders vult iedereen het zelf in.

03

Subsidie wordt achteraf bedacht

Bij een VvE moet de aanvraagvolgorde kloppen. Eerst uitvoeren en daarna aanvragen kost u de subsidie.

Wat een goede voorbereiding voorkomt

- Offertes die niet te vergelijken zijn
- Een ALV die blijft hangen in vragen
- Bewoners die pas na het besluit wakker worden
- Meerwerk dat niemand had begroot

Waar wij instappen

Meestal ligt er al iets: een offerte, een MJOP-post of een bewonersinitiatief. Wij ordenen dat eerst in feiten, opties, risico's en het besluitpad. Daarna pas praten we over uitvoering.

Drie onderdelen die in één besluit thuishoren.

Losse maatregelen leveren losse discussies op. Wij brengen kozijnen, isolatie en de betaalroute samen in één traject, zodat de ALV één keer beslist in plaats van drie keer twijfelt.

01

KOZIJNEN ALS HOOFDMAATREGEL

Glas, ventilatie, gevelbeeld en onderhoud in één besluit

Bij veel VvE's raken kozijnen, glas, ventilatie en uitstraling elkaar. U lost dus niet één probleem op, maar een pakket.

- Uniforme uitstraling
- Minder onderhoud in het MJOP
- HR++ of triple glas
- Ventilatie meegenomen

02

ISOLATIE IN SAMENHANG

Spouw, dak en gevel logisch gekoppeld aan kozijnen

Isolatie moet passen bij de bouw, de vochtbalans en de ventilatie. Anders bespaart u op papier en koopt u klachten in de praktijk.

- Keuze op basis van het gebouw
- Vocht en ventilatie in het advies
- Meenemen wat onder de steiger valt
- Documentatie op orde

03

SUBSIDIE EN FINANCIERING

SVVE, Warmtefonds en MJOP in samenhang

Een technisch goed plan zonder betaalroute blijft hangen. Daarom nemen we subsidie, financiering en aanvraagvolgorde vanaf het eerste gesprek mee.

- SVVE per maatregel en woningtype
- Warmtefonds als de kas tekortschiet
- Lokale regelingen gecheckt
- Volgorde vast vóór uitvoering

Geen losse offertes, één samenhangend plan. De ALV beoordeelt maatregelen, kosten en beslismomenten in één keer, in plaats van drie keer te twijfelen.



03 · VOOR WIE WIJ WERKEN

Hetzelfde project, drie verschillende soorten zorgen.

Een bestuur wil kunnen uitleggen. Een beheerder wil geen escalaties. Bewoners willen weten wat er in hun woning gebeurt. Wij organiseren het zo dat alle drie hun antwoord krijgen, uit één verhaal.

BESTUUR

Keuzes die u aan de ALV kunt uitleggen

Scenario's, risico's en gevolgen helder genoeg om bestuurlijk mee te nemen.

- Opname en prioriteiten
- Scenario's met voor- en nadelen
- Beslisnotitie en Q&A

BEHEERDER

Eén aanspreekpunt, minder escalaties

Wij bundelen vragen, leveranciers en bewonerscommunicatie. Het project blijft bestuurbaar.

- Eén contact per traject
- Bewonerscommunicatie uit handen
- Planning per fase

BEWONERS

Vóór de ALV het echte verhaal

Overlast, planning en keuzes per woningtype op tafel vóór de vergadering, niet erna.

- Bewonersavond of -brief
- Duidelijke planning per woning
- Vast aanspreekpunt bij vragen

Zes stappen, van VvE-scan tot nazorg.

Elke stap heeft een duidelijk resultaat. Zo weet iedereen steeds waar het project staat, wat de opties zijn en waarover besloten moet worden.

Scan | **Opname** | **Scenario's** | Offertes | ALV | Uitvoering

01 VvE-scan

We verzamelen bouwjaar, aantal woningen, bestaande offertes, MJOP, wensen, klachten en eerdere besluiten. Geen roman, wel de relevante feiten.

WAT DE VVE KRIJGT

- Overzicht van situatie en knelpunten
- Advies of vervolg zinvol is
- Eerste inschatting van subsidiekansen

02 Gebouwopname

Kozijnen, glas, ventilatie, isolatiekansen, risico's, woningtypes, uitvoerbaarheid en mogelijke vergunning- of welstandsvragen.

WAT DE VVE KRIJGT

- Inventarisatie per woningtype
- Risico's en aandachtspunten voor de ALV
- Basis voor scenario's en offertes

03 Scenario's

Goed, beter, best. Met de technische verschillen, besluitpunten, globale kostenrichting, subsidiekansen en impact voor bewoners.

WAT DE VVE KRIJGT

- Vergelijkbare scenario's met voor- en nadelen
- Beslispunten en kostenrichting
- Subsidie en financiering per scenario

Begin met een kennismaking. Die is kosteloos en verplicht u tot niets. Pas daarna spreken we af of een VvE-scan zinvol is, wat u ontvangt en wat het kost.

Van besluit naar oplevering.

04 Offertes vergelijken

We maken offertes vergelijkbaar: profielen, glas, montage, steiger, afwerking, bewonersopties, garantie en planning.

WAT DE VVE KRIJGT

- Vergelijking op inhoud, niet alleen prijs
- Aanbeveling met onderbouwing
- Open vragen en onderhandelpunten

05 ALV-voorbereiding

Een heldere presentatie, beslisnotitie, Q&A en risico-overzicht. Geen stapel techniek waar niemand doorheen komt.

WAT DE VVE KRIJGT

- Presentatie en beslisnotitie
- Q&A met de verwachte vragen
- Concreet besluitvoorstel

06 Uitvoering en nazorg

Planning, bewonerscommunicatie, uitvoering per fase, kwaliteitscontrole, oplevering, documentatie en nazorg.

WAT DE VVE KRIJGT

- Planning per fase of woningtype
- Aanspreekpunt tijdens montage
- Opleverdossier en nazorg



Uitvoering per fase · project Rotterdam



Het gaat zelden mis op het kozijn.

Het gaat mis op besluitvorming, verwachtingen, subsidie en bewonerscommunicatie. Daar begint ons dossier, en daar houden wij de regie tot de laatste oplevering is getekend.



Links het oude kozijn, rechts het nieuwe · project Rotterdam

05 · KOZIJNEN

Kozijnen vervangen vraagt meer dan een scherpe prijs.

Bij een VvE is kozijnvervanging een collectief besluit. Profiel, glas, ventilatie, gevelbeeld, planning en subsidie moeten vóór de ALV vastliggen.

KEUZE	STERK BIJ	LET OP
Kunststof	Scherpe prijs, goede isolatie, weinig onderhoud	Profielbreedte, gevelbeeld en welstand bewaken
Aluminium	Slanker beeld, grote puien, moderne uitstraling	Duurder, technisch exact specificeren
HR++ glas	Balans tussen prijs en isolatiewaarde	Eisen, U-waarden en ventilatie controleren
Triple glas	Hoog comfort, zware isolatiedoelen	Gewicht, profiel, voorwaarden en kosten

ALV-PROOF: DIT LIGT VÓÓR DE VERGADERING VAST

Techniek

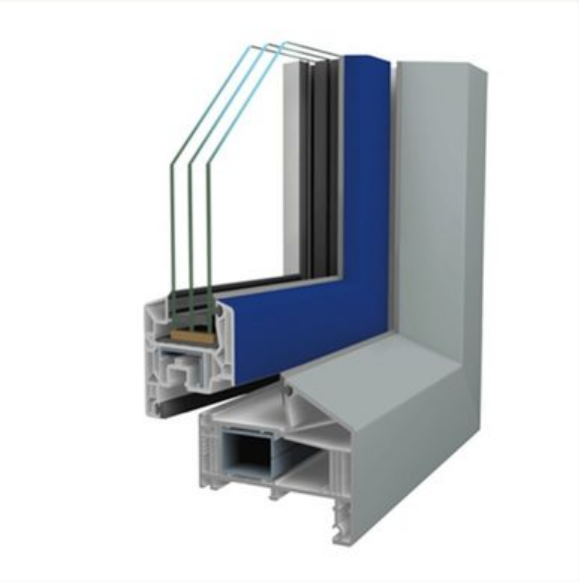
- Profielsysteem, glasopbouw en U-waarden
- Roosters, suskasten of alternatief
- Dagkanten, waterslagen en afwerking
- Asbest, lood of oude kit
- Welstand en omgevingsvergunning

Besluitvorming

- Gemeenschappelijk of privédeel?
- Welke opties mogen bewoners kiezen?
- Wat is het scenario bij tegenstemmers?
- Stukken voor subsidie of lening

Wat zit er in een goed kozijn?

Een kozijn is meer dan glas in een lijst. De prestatie zit in het glas, het profiel en vooral in de aansluiting op de gevel. Daar letten wij op, voordat er iets besteld wordt.



01 **Glas.** HR++ of triple. Dikte en gewicht van het glas bepalen mede welk profiel nodig is.

02 **Profiel.** Een meerkamerprofiel isoleert. Breedte en kleur bepalen hoe het kozijn in de gevel staat.

03 **Aansluiting.** Kitwerk, dagkant en waterslag bepalen of het droog en tochtvrij blijft.

04 **Ventilatie.** Een nieuw kozijn sluit beter af. Een rooster of alternatief voorkomt vochtproblemen.





Van doorsnede tot gevel: de aansluiting maakt het verschil

Isolatie is geen losse klus. Het hoort bij hetzelfde besluit.

Isolatie moet passen bij de bouw, de vochtbalans, de ventilatie en de subsidieaanvraag. Wij toetsen eerst bouwkundig en koppelen de maatregel daarna aan de kozijnen. Productkeuze volgt het gebouw, niet de leverancier.

Spouw en gevel

Alleen als de spouw geschikt is. Eerst toetsen op breedte, vervuiling, vocht en ventilatie.

Dak en zolder

Interessant bij grote warmteverliezen. Bouwfysica en dampremming moeten kloppen.

Vloer en kruipruimte

Comfortwinst en vaak weinig overlast. Wel eerst vocht en toegang checken.



WAT WIJ WEL EN NIET BELOVEN

- Productkeuze op basis van het gebouw
- Geen keurmerkclaims die morgen weg kunnen vallen
- Vocht en ventilatie expliciet in het advies
- Geen garantie die niet contractueel vastligt

07 · SUBSIDIE

Een goed plan heeft een duidelijke betaalroute.

De SVVE is de subsidieregeling voor VvE's, uitgevoerd door RVO. Een subsidiebedrag is pas bruikbaar als maatregel, uitvoering en aanvraagvoorwaarden bij elkaar passen. Daarom koppelen we de actuele RVO-tabel aan de concrete offerte.

SVVE-ONDERDEEL	VOORAF VASTLEGGEN
HR++ of triple glas	Prestatie-eis, oppervlakte, meetwijze en eisen aan het kozijn
Spouw- of gevelisolatie	Gebouwsituatie, isolatiewaarde en subsidiabele oppervlakte
Dak of zoldervloer	Afzonderlijke maatregelen met eigen voorwaarden en bedragen
Vloer of bodem	In offerte en aanvraag expliciet benoemen welke maatregel
Advies of bouwbegeleiding	Regelingonderdeel, eisen aan de deskundige en het aanvraagmoment

STAP 1
Geraamd
Om scenario's te vergelijken

STAP 2
Aangevraagd
Vóór de uitvoering ingediend

STAP 3
Toegekend
Pas dan is het zeker

In het ALV-voorstel staat apart wat geraamd, aangevraagd en toegekend is, en hoe de VvE betaalt als de subsidie later binnenkomt.

50%
tot € 20.000 per VvE

Ook begeleiding kan subsidiabel zijn. Dat kan ook voor onze begeleiding gelden. Voorwaarde: minimaal twee maatregelen met samen minimaal € 100.000 investering, of een Zeer Energiezuinig Pakket. Wij toetsen dit vóór de aanvraag.

Gecontroleerd bij RVO op 7 oktober 2026. Bedragen en voorwaarden kunnen wijzigen: de actuele regeling op rvo.nl en uw beschikking zijn leidend.

07 · FINANCIERING EN VOLGORDE

Lenen via de VvE, met de volgorde op orde.

Is de reservekas niet toereikend, dan kan de VvE lenen via de VvE Energiebespaarlening van het Nationaal Warmtefonds. De gekozen maatregelen en de situatie van de VvE bepalen de mogelijkheden.

€ 50.000
maximum per appartement

€ 73.000
bij een ZEP-pakket

€ 95.000
bij ZEP+ of Nul op de Meter

Voor VvE's met 2 tot en met 7 appartementen gelden andere voorwaarden dan voor VvE's vanaf 8 appartementen. Voor die laatste groep is onder meer een Maatwerk VvE Energieadvies verplicht. De rente staat vast voor de looptijd; het actuele tarief vindt u op warmtefonds.nl. Lokale rentekorting kan gelden.

NIEUW SINDS SEPTEMBER 2026

Onderhoud mee financieren

Tot € 25.000 per woning voor onderhoud aan gemeenschappelijke delen, mits gecombineerd met een energiebesparende maatregel. Kozijnvervanging past daar goed in.

Een aanvraag is nog geen toezegging.

1
Plan en besluit
Kosten, raming en betaling inzichtelijk

2
Aanvragen afstemmen
SVVE vóór uitvoering, lening parallel

3
Uitvoering vrijgeven
Pas als betaalroute en contracten rond zijn

4
Dossier afronden
Bewijs van uitvoering en betaling

Bron: Nationaal Warmtefonds, voorwaarden per 24 september 2026. Het onderhoudsdeel valt binnen het maximum van € 50.000. Het leningaanbod is leidend; controleer de actuele voorwaarden op warmtefonds.nl.



UIT DE PRAKTIJK

Rotterdam: nieuwe kozijnen voor 24 appartementen.

Opname per woningtype, scenario's met de technische verschillen, vergelijkbare offertes en subsidie vooraf ingeregeld. Zo kon de vergadering één uniform besluit nemen, met welstand en vergunning als vast onderdeel van het dossier.

24
appartementen in Rotterdam

Aluplast Ideal 7000 NL
kunststof kozijnen

HR++ glas
oplevering 2026

WAT VOORAF GEREGELD WAS

Opname per woningtype
Woonkamer, slaapkamer, balkondeur en bovenlicht

Vergelijkbare offertes
Op inhoud naast elkaar, niet alleen op prijs

Betaalroute ingeregeld
Subsidie en financiering voorbereid vóór het besluit

Van oud kozijn tot oplevering.

01

Voor

Opname per woningtype



Het uitgangspunt

Verouderde kozijnen, per woningtype net anders. Elk type is apart opgenomen, zodat de offertes klopten met wat er echt zat.

02

Tijdens

Montage vanaf de hoogwerker





03

Na

Gevel, binnenzijde en details







BIJ DE MONTAGE

De details maken het verschil: ventilatie in het kozijn, strak afgewerkte dagkanten en waterslagen die regenwater van de gevel houden, zoals rechtsonder te zien.

HET RESULTAAT

Meer licht, minder tocht en een strak gevelbeeld.

Nieuwe kozijnen en balkondeuren, uniform uitgevoerd voor het hele complex. Zo ziet een afgerond traject eruit voor de bewoners.





Leg de rollen vast vóór de opdracht.

Bestuur, beheerder, KeizerOn en de uitvoerende partijen hebben ieder een eigen rol. De VvE houdt de beslissingen in handen. Offerte en overeenkomst leggen per project vast hoe de taken verdeeld zijn.

KeizerOn Advies

- Opname per woningtype
- Scenario's en kostenrichting
- Offertes vergelijken op inhoud
- SVVE- en financieringsroute
- Stukken voor de ALV
- Begeleiding van de uitvoering

De beheerder

- Beheer, administratie, financiën
- Relatie met bestuur en leden
- MJOP en splitsingsstukken
- Oproep, agenda en notulen
- Bewaking van het mandaat

Uitvoerende partners

- Montage- en isolatiewerk
- Product- en montagegarantie
- Oplevering en nazorg
- Per onderdeel vastgelegd

Wat wij niet doen

Het beheer overnemen. Garanties toezeggen die niet bij de uitvoerende partij zijn vastgelegd. Subsidie beloven voordat de voorwaarden zijn getoetst.

Drie momenten waarop geld een rol speelt

Geen abonnement en geen open eind. U weet per stap waar u ja tegen zegt.

1

Kennismaking

Een gesprek over het gebouw. Hier hangt geen prijskaartje aan.

2

Opname en advies

Een afgebakende opdracht met een vooraf afgesproken vergoeding.

3

Uitvoeringsbegeleiding

Pas als de VvE doorgaat. Omvang, vergoeding en meerwerk vooraf vast.



Wat besturen ons het vaakst vragen.

Zijn kozijnen privé of gemeenschappelijk?

De splitsingsakte en het reglement bepalen het. Vaak gemeenschappelijk, maar stel het vast vóór het ALV-voorstel.

Wanneer regelen we de subsidie?

Vóór de uitvoering. De volgorde met ALV-besluit en Warmtefonds moet kloppen.

Garandeert KeizerOn subsidie of lening?

Nee. Wij bereiden route en stukken voor. RVO en de financier beslissen over toekenning.

Wie geeft garantie op het werk?

Dat leggen we per project vast: contractspartij, product- en montagegarantie en nazorg.

Begrippenlijst

Zodat iedereen in de vergadering dezelfde taal spreekt

ALV. Algemene ledenvergadering van alle eigenaars, waar de VvE besluit.

MJOP. Meerjarenonderhoudsplan: welk onderhoud wanneer nodig is en wat het kost.

Reservefonds. Het spaargeld van de VvE voor toekomstig onderhoud.

Splitsingsakte. Legt vast wat privé en wat gemeenschappelijk is, met het reglement erbij.

SVVE. Subsidieregeling verduurzaming voor verenigingen van eigenaars, via RVO.

VvE Energiebespaarlening. Lening van het Nationaal Warmtefonds aan de VvE.

Maatwerkadvies. Energieadvies voor het gebouw, verplicht voor de lening vanaf 8 appartementen.

ZEP. Zeer Energiezuinig Pakket: een combinatie van maatregelen met een hoge besparing.

U-waarde. Hoeveel warmte een bouwdeel doorlaat. Hoe lager, hoe beter.

Welstand. Toets of een wijziging aan de gevel past bij het straatbeeld.

Dagkant. De binnenzijde van de muuropening rondom het kozijn.

Waterslag. Afdekking onder het kozijn die regenwater van de gevel afvoert.



Laat uw VvE-project eerst scherp maken.

Vertel om welk gebouw het gaat en waar uw VvE tegenaan loopt. De kennismaking is kosteloos; een VvE-scan, vervolgwerk en kosten spreken we vooraf met u af.

BESPREEK UW VVE

085 303 26 10

info@keizeronadvies.nl

keizeronadvies.nl

Michel Keizer reageert zelf, binnen twee werkdagen.

HANDIG OM KLAAR TE HEBBEN

- Adres en aantal appartementen
- Foto's van kozijnen of gevel
- MJOP of onderhoudsplanning
- Bestaande offertes
- Laatste ALV-stukken

KEIZERON ADVIES

SPECIALIST IN VVE-VERDUURZAMING

KeizerOn Advies B.V. · Joncheerelaan 54, 7441 HH Nijverdal · KvK 96238836

VvE-brochure 2026 / 2027. Bedragen en regelingen kunnen wijzigen: controleer altijd rvo.nl en warmtefonds.nl.