



Hoogstraat 104, Oisterwijk

Vraagprijs € 498.000 K.K.

Ben je op zoek naar een karakteristieke, sfeervolle, nagenoeg vrijstaande woning op een aantrekkelijke locatie nabij het centrum van Oisterwijk? Dan is dit je kans! Daarnaast beschikt de woning over een volledig geïsoleerd multifunctioneel bijgebouw.

Welkom bij Hoogstraat 104

Welkom aan de Hoogstraat, bij jouw unieke kans in hartje Oisterwijk. Deze parel van een woning met 12 zonnepanelen (2018), waar authentieke details naadloos samengaan met wooncomfort, ademt karakter en sfeer. Of je nu op zoek bent naar een warme gezinswoning of een inspirerende plek om te wonen en werken; hier ben je aan het juiste adres. Nog niet overtuigd? Kom in dat geval zeker even langs voor een bezichtiging, dan doet het huis zelf de rest.

Omgeving

In de nabije omgeving van de Hoogstraat, een pittoreske straat in het sowieso al pittoreske Oisterwijk, vind je alles wat je nodig hebt. Zo zijn in de directe omgeving verschillende speeltuinen, supermarkten, sportvoorzieningen en (basis)scholen gelegen en zijn tevens de KVL en het station vlakbij. Je woont op loopafstand van het gezellige Oisterwijkse centrum, met al haar winkelveorzieningen en eet- en drinkgelegenheden, maar ook vlakbij diverse prachtige natuurgebieden zoals de Oisterwijkse Bossen en Vennen en de Kampina. Er is hier dus voor iedereen, of je nu een stads- of natuurmens bent (of allebei), wat wils!

Hoewel je in Oisterwijk weinig zal missen, verplaats je je eenvoudig en snel naar dorpen en steden in de omgeving. Oisterwijk beschikt namelijk niet alleen over goede openbaar vervoersvoorzieningen en een eigen station, maar is met haar uitvalswegen ook gunstig gesitueerd ten opzichte van Tilburg, Eindhoven en 's-Hertogenbosch. Top, toch?

Indeling

Begane grond

Hoewel het knusse exterieur het hart al sneller laat kloppen, is het de hoogste tijd om de woning te betreden. Een echt warm welkom begint tenslotte bij de blauwe voordeur, die bereikbaar is via de charmante voortuin.

Je stapt de woning binnen in de hal, waar de meterkast, de toiletruimte met hangend closet en fonteintje en de trap naar de eerste verdieping te vinden zijn. Ook heb je hier toegang tot de keuken en tot de multifunctionele ruimte aan de voorzijde. Deze laatstgenoemde kamer leent zich perfect als kantoor of studeerkamer, speelkamer of hobbyruimte.

En de keuken met vloerverwarming? Die zou straks best wel eens jouw favoriete plek in huis kunnen gaan worden. Wat een sfeervolle en gezellige ruimte! De warme look en feel zorgt hier, in combinatie met de fraaie tegelvloer, voor een karakteristieke en huiselijke uitstraling. Je kookt hier de lekkerste gerechten met de aanwezige inbouwapparatuur, terwijl je gezellig kan kletsen met het gezelschap aan de keukentafel.

Mocht de leefkeuken nu toch niet helemaal binnen jouw stijl vallen – smaken kunnen tenslotte verschillen – dan heb je hier alle ruimte en mogelijkheden om het naar wens aan te passen. Wat dacht je ervan om de fraaie vloer te behouden terwijl je contrast aanbrengt met een hypermoderne keukenwand? Precies! Verder kan je via de keuken zowel de tuin betreden als de inpandige berging met de cv-ketel, de aansluitingen voor wasapparatuur en toegang tot de zeer ruime kelder.

Via de openslaande deuren in de keuken loop je zo de living in. De woonruimte is verrassend ruim en heerlijk licht dankzij de grote ramen aan de voor- en achterzijde. Op de vloer ligt dezelfde mooie houten vloer als in de hal en de stoere kachel, de schouw met karakteristieke tegels en de bakstenen muur, geven de ruimte bakken aan karakter. Er is hier meer dan genoeg ruimte om de kamer op te delen in semi-gescheiden maar in elkaar overlopend zit- en eetgedeelte. Genieten is hier gegarandeerd.

Eerste verdieping

We gaan even terug naar het begin, waar we weer met onze voeten in de hal staan. Dit keer lopen we alleen de trap op naar de eerste verdieping, waar we terecht komen op de overloop met toegang tot de drie slaapkamers en de badkamer.

In de twee grootste slaapkamers van de verdieping, die aan de rechter achterzijde en linker voorzijde gesitueerd zijn, is meer dan genoeg ruimte voor een fijne (master) bedroom en een mooie kinderkamer. Beiden zijn goed onderhouden en aangenaam licht door de raampartijen, en de kamer aan de achterzijde is tevens voorzien van een handige vaste kastenwand. De derde kamer van de verdieping, aan de rechter voorzijde, leent zich bijvoorbeeld ideaal als babykamer, studeerkamer of fitnessruimte. Of droomde je altijd al van een inloopkast?

De badkamer aan de linker achterzijde is ontzettend ruim en biedt alles wat je maar wenst. Zo is de ruimte voorzien van een groot hoekligbad, een douchecabine met regendouche, twee wastafels, een toilet en een badkamerkast. Alles is keurig verzorgd en slim ingedeeld, maar je hebt hier uiteraard alle mogelijkheden om het naar wens te stylen en veranderen.

Vanuit de overloop is middels een losse trap de bergzolder bereikbaar die over de volledige lengte van de woning ligt. Deze opslagruimte is perfect voor de koffers, kerstspullen en alles wat je niet dagelijks nodig hebt.

Tuin

Jij dacht dat we alles hadden gehad? Zeker niet. Via de tuindeur op de begane grond kom je namelijk in de gezellige achtertuin van de woning; een fijne plek om de dag te beginnen en af te sluiten met jouw favoriete gezelschap. De buitenruimte is voorzien van een groot terras, beplanting en een cozy overkapping waar je het hele jaar door van kan genieten. Daarnaast vind je achterin een multifunctioneel bijgebouw (2003) ideaal voor fietsen, tuingereedschap of je eigen werkplek aan huis. Ook een achterom is aanwezig.

Deze ruimte heeft eigen voorzieningen zoals stroom, vloerverwarming en internetaansluiting. Een zolder, bereikbaar via vlizotrap, biedt je extra opbergmogelijkheden.

Wacht niet langer en maak van dit huis aan de Hoogstraat jouw thuisbasis in 2025. Dit is jouw kans om te gaan wonen in een huis dat net zoveel karakter heeft als jij!

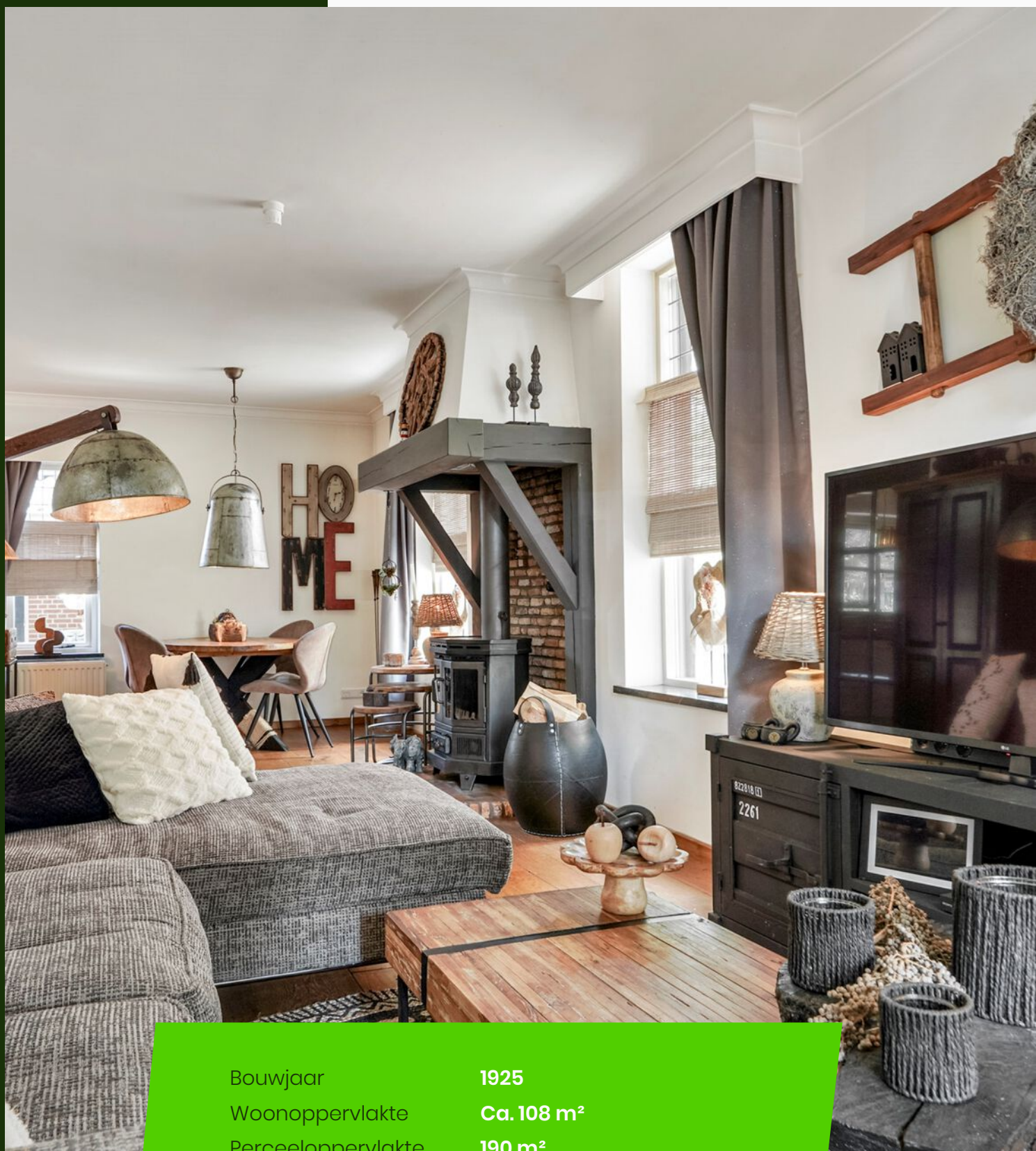
Bijzonderheden

- Gave, karakteristieke en sfeervolle gezinswoning;
- Centrale ligging in het pittoreske Oisterwijk;
- Alom keurig afgewerkt;
- Royale leefruimte met haard;
- Vervanging bestaande dak en dakconstructie (1996);
- Ruime leefkeuken met inbouwapparatuur;
- Drie ruime slaapkamers vol mogelijkheden;
- Vliering over de volledige lengte van het huis;
- Gezellige tuin met overkapping en multifunctioneel bijgebouw;
- Alle ruimte en mogelijkheden om er helemaal jouw ding van te maken;
- Prettige locatie op loopafstand van het stadscentrum;
- Alle nodige voorzieningen om de hoek.



Energie label **B**





Bouwjaar	1925
Woonoppervlakte	Ca. 108 m ²
Perceeloppervlakte	190 m ²
Tuin oppervlakte	Ca. 33 m ²
Inhoud	Ca. 425 m ³
Aantal kamers	5
Aantal slaapkamers	3



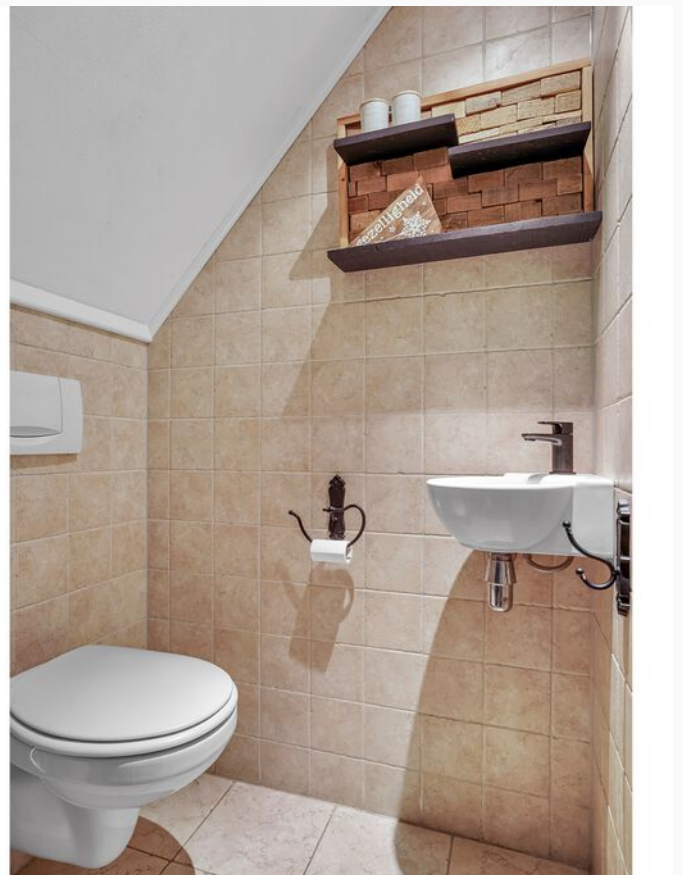
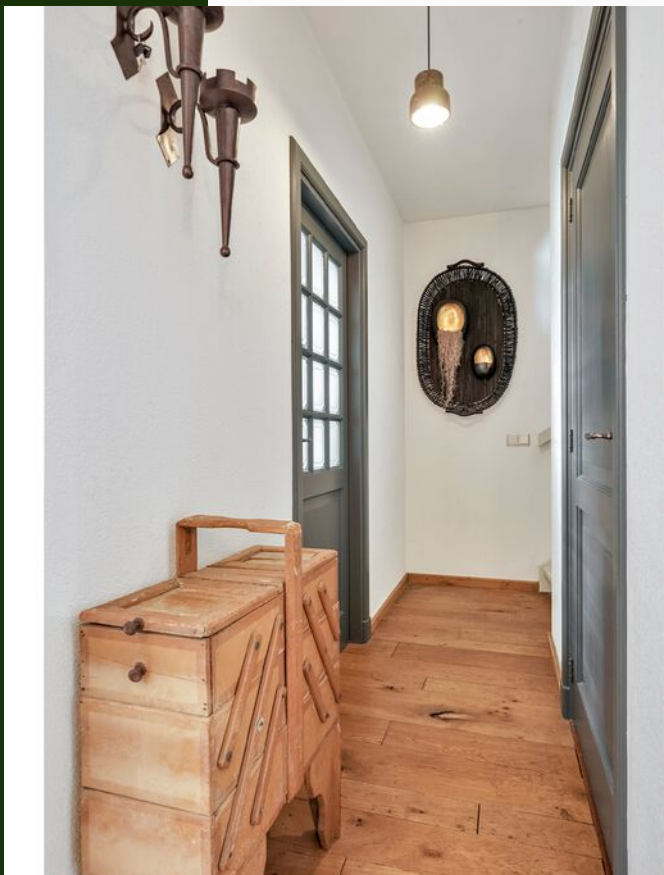




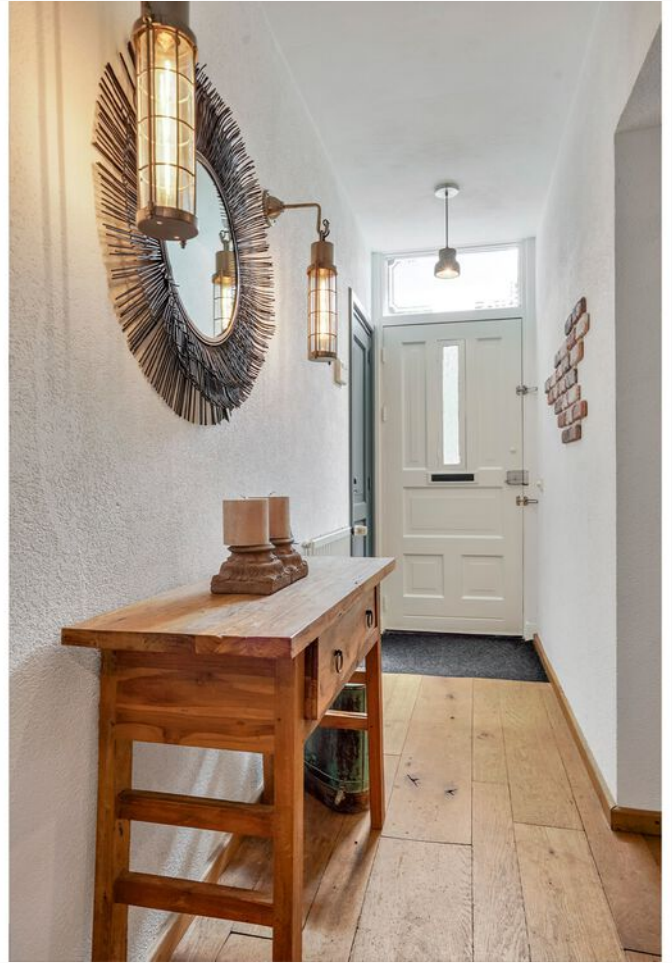
































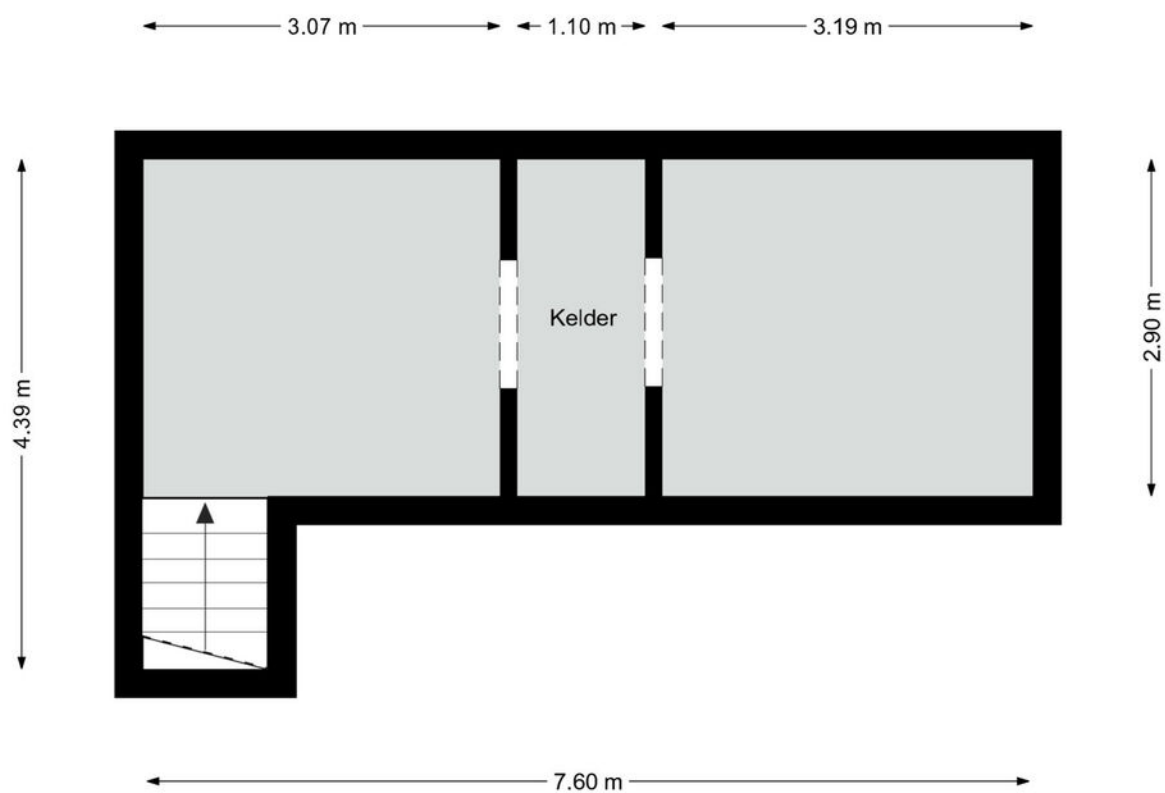


Plattegrond



Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



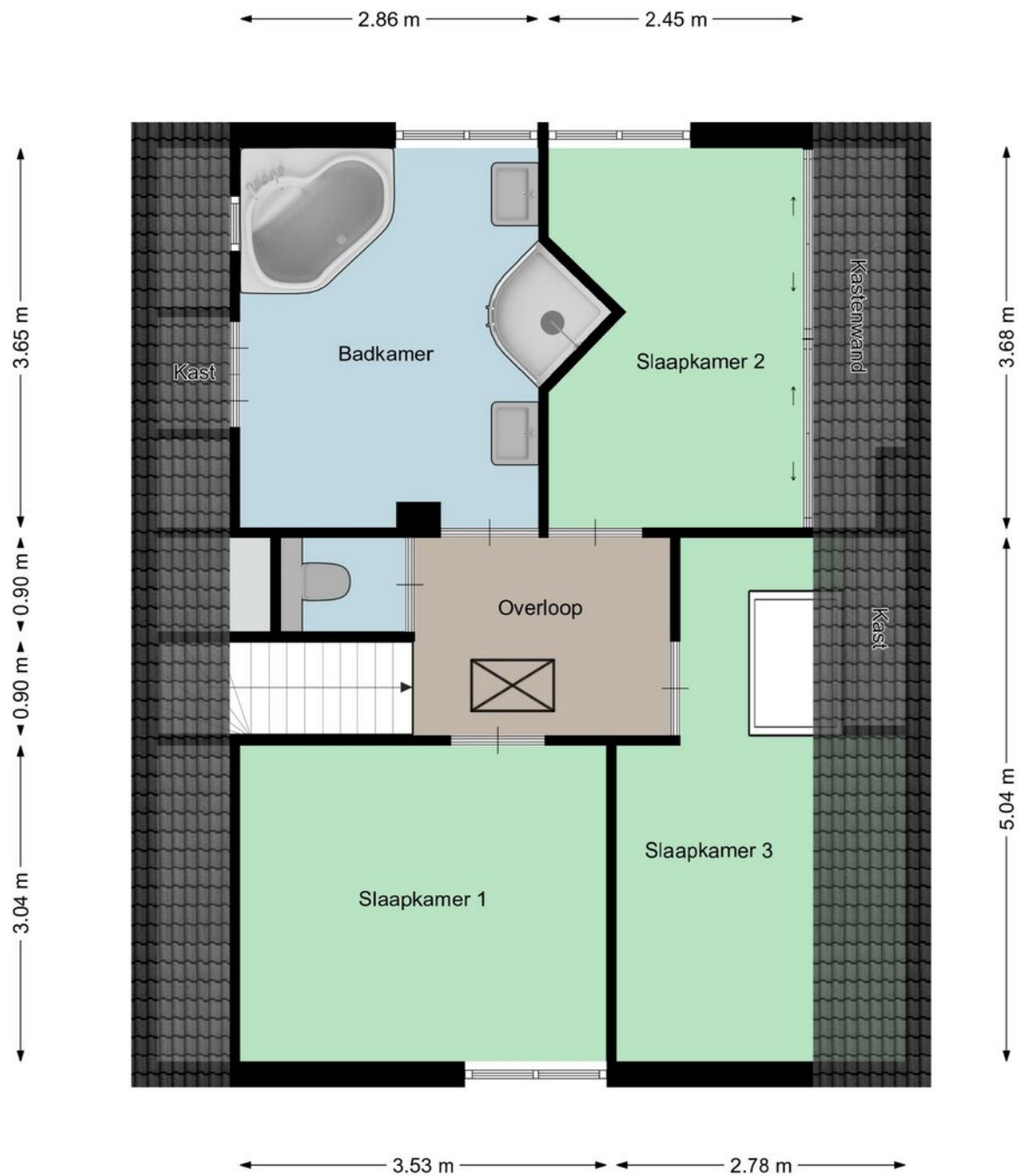
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



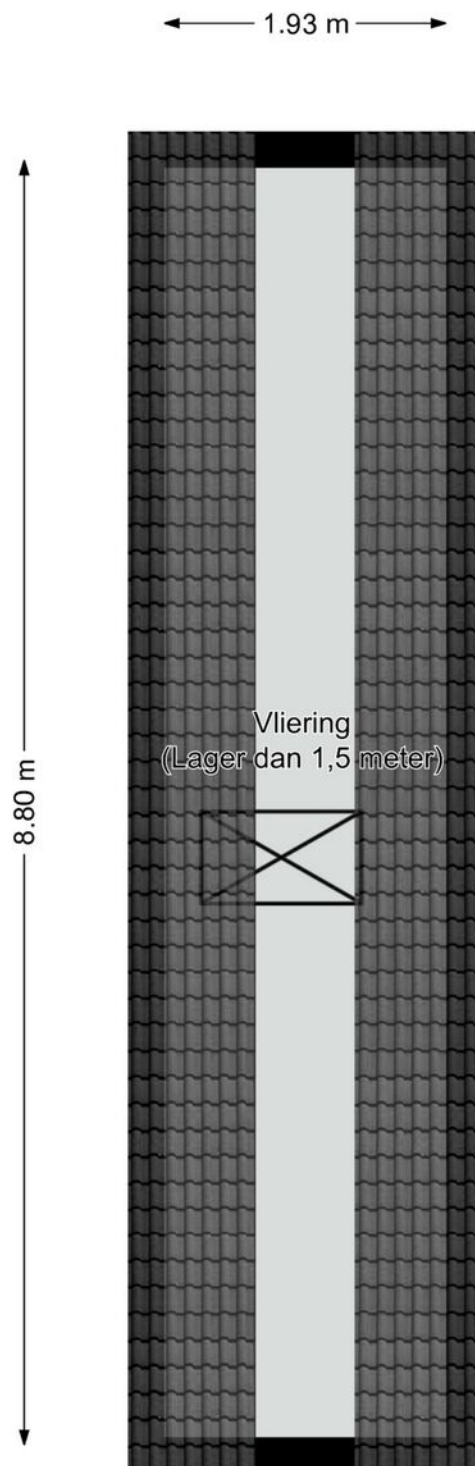
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond

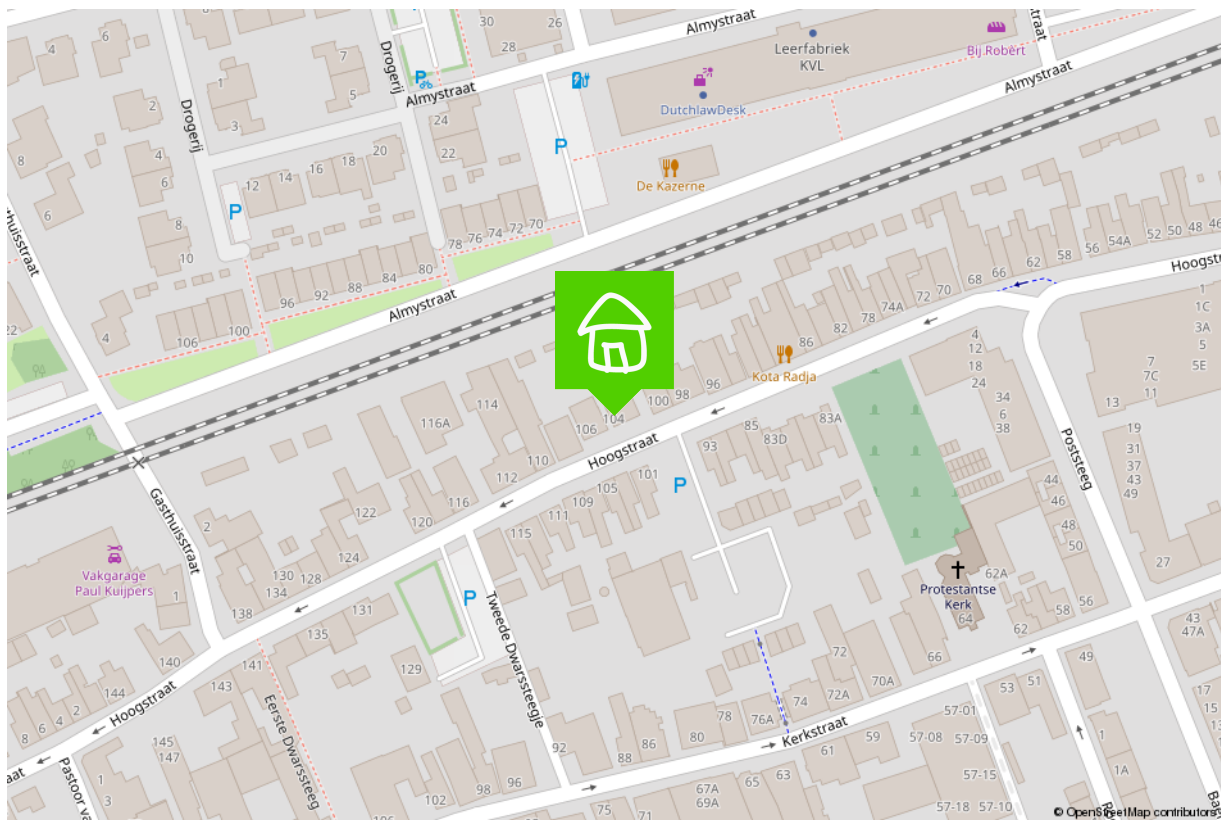
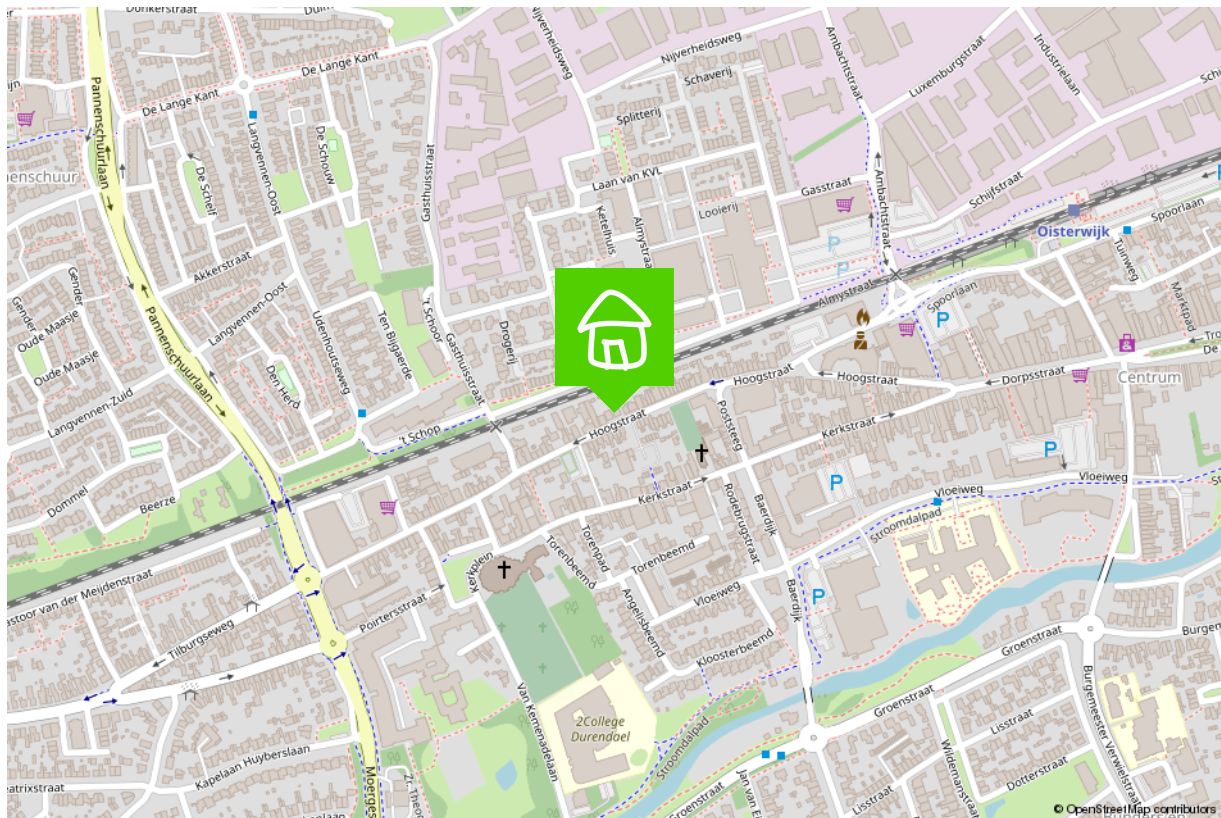


Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Kadastrale kaart



Locatie op de kaart



Wonen in Oisterwijk

Oisterwijk: historie, sfeer en groen

Oisterwijk kent een rijke geschiedenis. Het is in 1212 gesticht door de hertog van Brabant en kreeg meteen stadsrechten en een eigen jaarmarkt. Die historie proef je nog steeds als je vandaag wandelt over de Lind met de herenhuizen, het oude Raadhuis en de monumentale lindeboom. Oisterwijk is niet voor niets door de ANWB genomineerd als 'mooiste dorp van Nederland'. Wie wil daar nu niet wonen?

Inmiddels telt Oisterwijk bijna 20.000 inwoners en de huizenmarkt bestaat voor 68% uit koopwoningen. Verder is het dorp van alle moderne gemakken voorzien. De vele winkels, gezondheidscentra, sportclubs en natuurlijk de befaamde eet- en drinkgelegenheden in het bruisende centrum maken het een prettige plek om te wonen, werken en leven.

Makelaar aan huis in Oisterwijk

Zelf heb ik 26 jaar in Oisterwijk gewoond en ook nu nog kom ik er graag als makelaar. Zo heb ik hier de afgelopen jaren vele woningen verkocht, aangekocht maar ook getaxeerd. Ik ben dus goed op de hoogte van de ins en out van de lokale huizenmarkt en de verschillende wijken, maar weet ook hoe het is om er zelf te wonen.

Zo heeft Oisterwijk veel te bieden op het gebied van kunst en cultuur. Natuurlijk is de De Lind met haar exclusieve winkels en galleries, maar ook de Leerfabriek KVL. Dat was eens een verlaten fabrieksterrein langs het spoor, maar is nu een unieke hotspot om te eten en drinken, van kunst te genieten, te dansen en te beleven. Maar ik heb ook warme herinneringen aan het Natuurtheater en boscafé De Rode Lelie, een openluchttheater op een prachtige plek aan de rand van Oisterwijk.



Verkoopplannen?

Maak gebruik van mijn
actieve social media kanalen!



/bartuwmakelaar



/Bartuwmakelaar

Aangenaam, ik ben Bart

Ik ben geboren en getogen in het mooie Oisterwijk en rond mijn 26ste naar Tilburg vertrokken, 'de grote stad'. Inmiddels woon ik hier al 16 jaar met veel liefde en plezier, net als (onze) koning Willem II ruim 150 jaar geleden. Niet voor niets zei hij over Tilburg: "Hier adem ik vrij en voel ik mij gelukkig." Dat Willem II ook de naam van mijn favoriete voetbalclub is, maakt het plaatje compleet.

Onze Funda
beoordeling

9.7



Een vernieuwende makelaar

Een tevreden klant is voor mij het belangrijkste. Ik ben een makelaar die ruim de tijd neemt (van de bezichtigingen tot alle uitleg), meedenkt, creatief is en tevens goed bereikbaar is. Als full service makelaar neem ik u graag al het werk uit handen, van bezichtigingen en onderhandelingen tot de juridische afhandeling en de begeleiding bij de notaris.

Goed bereikbaar

Wilt u graag in de avonden of het weekend afspreken? Dan is dat geen probleem. Ik ben telefonisch en via e-mail goed te bereiken, maar óók via Whatsapp.

Als verkoper en makelaar zitten we in een Whatsapp-groep, zodat we laagdrempelig en snel kunnen schakelen met elkaar. Ideaal toch?

Marketingplan

Daarnaast maak ik volop gebruik van de middelen en kanalen waarop huizenzoekers zich begeven. Zo plaats ik uw woning, met een vooraf besproken marketingplan, eerst op Facebook

en Instagram voordat hij (mogelijk) op Funda verschijnt. Samen kiezen we de beste weg naar een succesvolle verkoop!

Duurzaamheid

Ook vind ik dat duurzaamheid niet langer een keuze is maar de nieuwe standaard. Ik probeer daarom het milieu zo min mogelijk te belasten, zodat ook toekomstige generaties in een leefbare wereld opgroeien. Dit betekent dat ik het verduurzamen van woningen stimuleer en een potentiële koper hierover kan adviseren. Wist u bijvoorbeeld dat u verduurzaming in veel gevallen mee kunt financieren, dat er subsidies zijn en dat het rentekorting oplevert bij diverse banken? Een goed advies hierover zorgt wellicht voor meer interesse en een snellere koop.

Bent u inmiddels benieuwd geworden naar wat ik voor u kan betekenen? Bel, mail of app me dan gerust voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek.

De 10 meest gestelde vragen bij het kopen van een huis.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een makelaar moet dit wel duidelijk melden. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, 'onder bod' is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk verbieden kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken (zoals de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopakte.

Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is dan ook belangrijk dat de partijen het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt.

Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, treedt voor u als particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de aankoop. Doet u dit niet, zijn de financiën rond en vormen ook eventuele andere ontbindende voorwaarden geen obstakel meer, dan zal op de afgesproken opleveringsdatum de overdracht plaatsvinden bij de notaris.

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar – in overleg met de verkoper – besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen.

7. Mag een makelaar een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan wel eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie nog wel gebruikelijk.

Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopend makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en de verkopend makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

10. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting (2%), de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een aankoop makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper.

Disclaimer

Deze brochure is met zorg samengesteld. Informatie die is opgenomen in de brochure is afkomstig van de verkoper, wij kunnen niet aansprakelijk gehouden worden voor onjuiste of onvolledige informatie. Genoemde maten en jaartallen zijn slechts indicatief. Deze brochure geeft uiteraard niet alle informatie weer, derhalve kunt u hieraan geen rechten ontlenen.

Wordt dit hem dan echt?



Neem contact op

013-5909612 • info@bartuwmakelaar.nl • bartuwmakelaar.nl

Burgemeester Brokxlaan 12
5041 SB Tilburg

BART uw makelaar