

BART uw makelaar



Oude Baan 28 Hulten

Vraagprijs € 995.000,- K.K.

Ben je op zoek naar een sfeervol en uitstekend onderhouden vrijstaand landhuis aan de rand van Hulten met vrij uitzicht over de landerijen? Dan is dit je kans!

Welkom bij **Oude Baan 28**

Aan de rand van het pittoreske Hulten, met vrij uitzicht over uitgestrekte weilanden, ligt dit sfeervolle en uitstekend onderhouden landhuis. Hier woon je landelijk en toch centraal: binnen enkele minuten bereik je de voorzieningen van Rijen en Tilburg, terwijl je dagelijks geniet van rust, ruimte en natuur. De woning ligt op een riant perceel van bijna 1.100 m², waardoor privacy en buitenleven hier vanzelfsprekend zijn.

Indeling

Souterrain

Vanuit de gang is het souterrain bereikbaar, dat momenteel is onderverdeeld in drie ruimten. Twee hiervan kunnen eenvoudig worden samengevoegd. Deze verdieping leent zich perfect voor een werkruimte, speelkamer of hobbyruimte of zelfs een sfeervolle bar of biljartkamer.

Begane grond

De entree is overdekt en leidt naar een stijlvolle hal met betegelde vloer, garderobenis en toilet met fonteintje. Via een glas-in-lood deur betreed je de woonkamer, die direct een gevoel van warmte en karakter oproept. Aan de voorzijde bevindt zich een erker en een open haard (merk Flame), terwijl het lichte balkenplafond en de gestucte wanden zorgen voor een charmante uitstraling.

Centraal in de woonkamer ligt de open keuken, vernieuwd in 2021, met een losstaande opstelling en spoel/kookeiland. Vanuit hier heb je een prachtig uitzicht over de tuin. De keuken is voorzien van alle inbouwapparatuur en een stijlvol natuurstenen werkblad.

In 2001 werd de woning aan de achterzijde uitgebreid met een indrukwekkende tuinkamer van circa 40 m². De combinatie van klassieke en moderne stijlelementen, een lichtstraat en glas-in-lood bovenlichten creëert een unieke, lichte leefruimte. De tuinkamer beschikt over tweemaal dubbele openslaande deuren naar de tuin en een sfeervolle schouwpartij met een inbouw pellet kachel.

Aansluitend bevindt zich de bijkeuken met wasmachineaansluiting en vaste kast. De inpandige garage is voorzien van krachtstroom, verwarming en een vliering bereikbaar via een vaste trap.

Eerste verdieping

De overloop met laminaatvloer geeft toegang tot drie ruime slaapkamers, allen voorzien van laminaat en deels met vaste kasten, een van de slaapkamers aan de achterzijde beschikt bovendien over een wastafel. De badkamer is compleet uitgerust met ligbad, inloopdouche, dubbele wastafelmeubel en toilet.

Tweede verdieping

Via een vlizotrap bereik je de praktische bergzolder met cv-installatie. Ideaal voor extra opslagruimte.

Tuin

De tuin omsluit de woning en is fraai aangelegd met sierbestrating, gazon, volwassen bomen en een vijverpartij. Aan de achterzijde geniet je van vrij uitzicht over de aangrenzende weilanden, een idyllische plek waar rust en natuur samenkomen. Een tuinhuisje biedt extra bergruimte, en dankzij de royale afmetingen van het perceel is er altijd wel een zonnig plekje te vinden.

In het midden van de tuin is de wellnessruimte met infra rood sauna (ter overname), relaxruimte en het ronde ingebouwde buitenzwembad met kunststof vlonders.

Aan de achterzijde van de tuin in een overkapping met een extra berging en nog een vuurplaats voor de heerlijke zomeravonden, zelfs de kippen achter in de ren hebben een fantastisch uitzicht over de landerijen.

Kenmerken

- Bouwjaar: 1987
- Uitbouw 2001
- Vernieuwde keuken in 2021
- Perceeloppervlakte: 1.089 m²
- Woonoppervlakte: ca. 251 m²
- Souterrain met diverse gebruiksmogelijkheden
- Royale leefruimte op de begane grond
- Fraai aangelegde tuin met vrij uitzicht
- Garage met wasmachine aansluiting, krachtstroom, verwarming en vloering
- Hoogwaardige afwerking en uitstekend onderhoudsniveau

Waarom juist deze woning?

De Oude Baan 28 biedt meer dan alleen een huis: het is een plek waar stijl, comfort en rust samenkomen. Een karaktervol landhuis met ruimte in én om de woning, ideaal voor wie royaal wil wonen in een landelijke, maar goed bereikbare omgeving.



Energie label **B**





Bouwjaar	1987
Woonoppervlakte	Ca. 251 m ²
Perceeloppervlakte	1.089 m ²
Tuin oppervlakte	Ca. 756 m ²
Inhoud	Ca. 1.090 m ²
Aantal kamers	7
Aantal slaapkamers	3

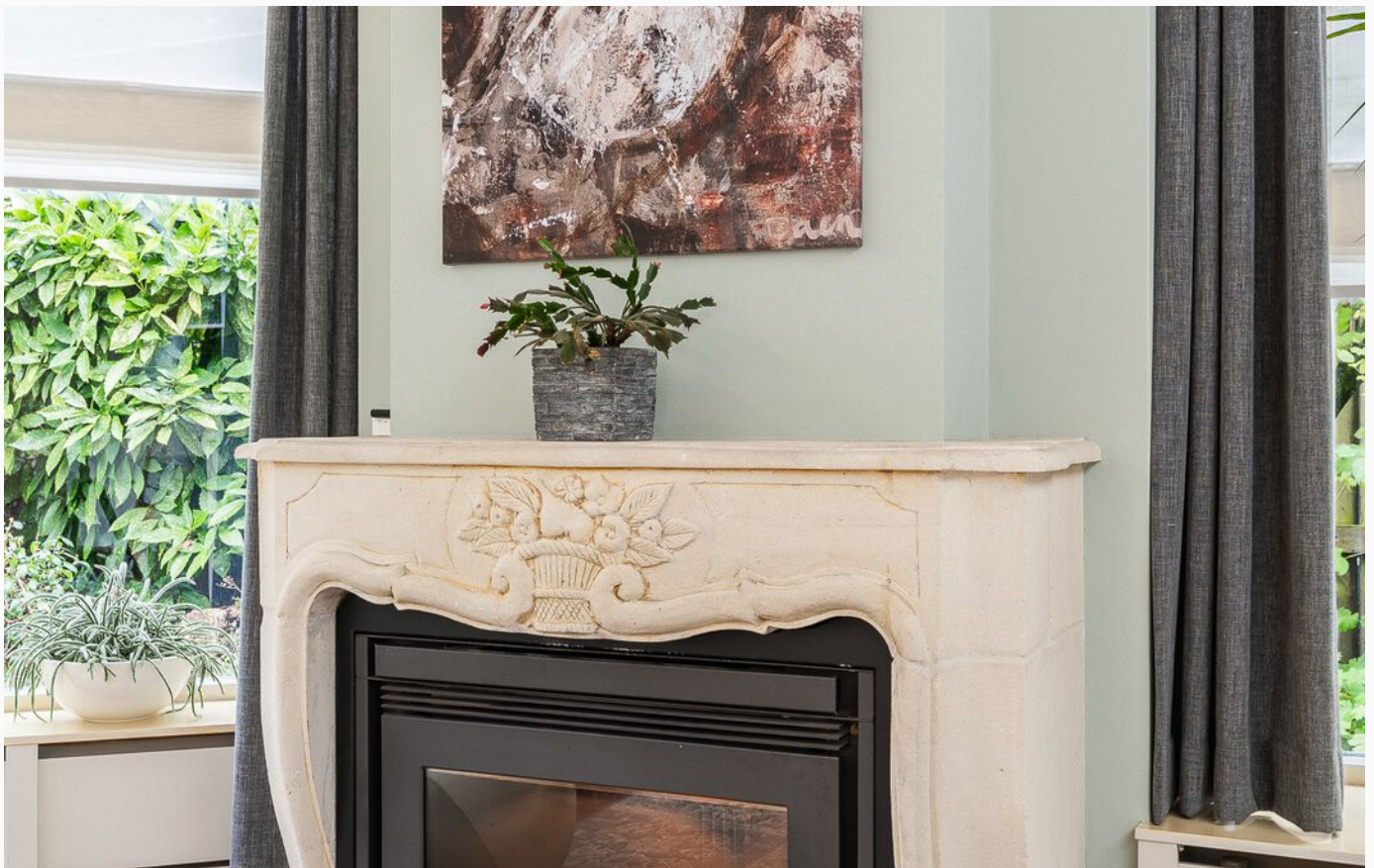
































































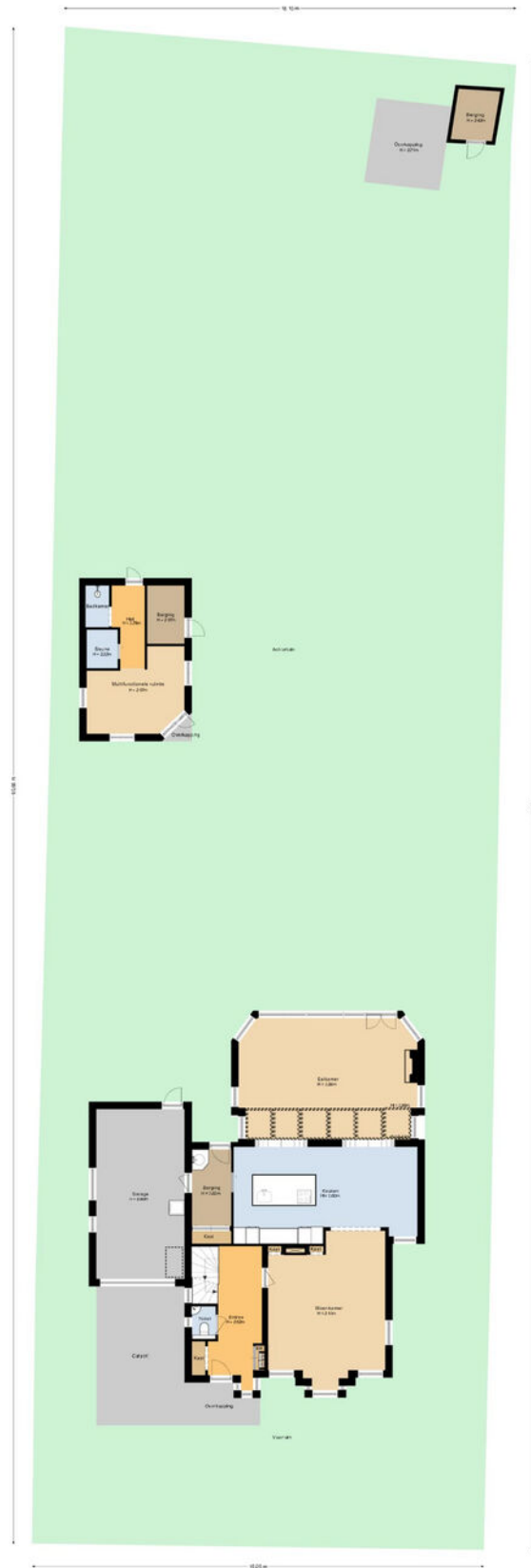




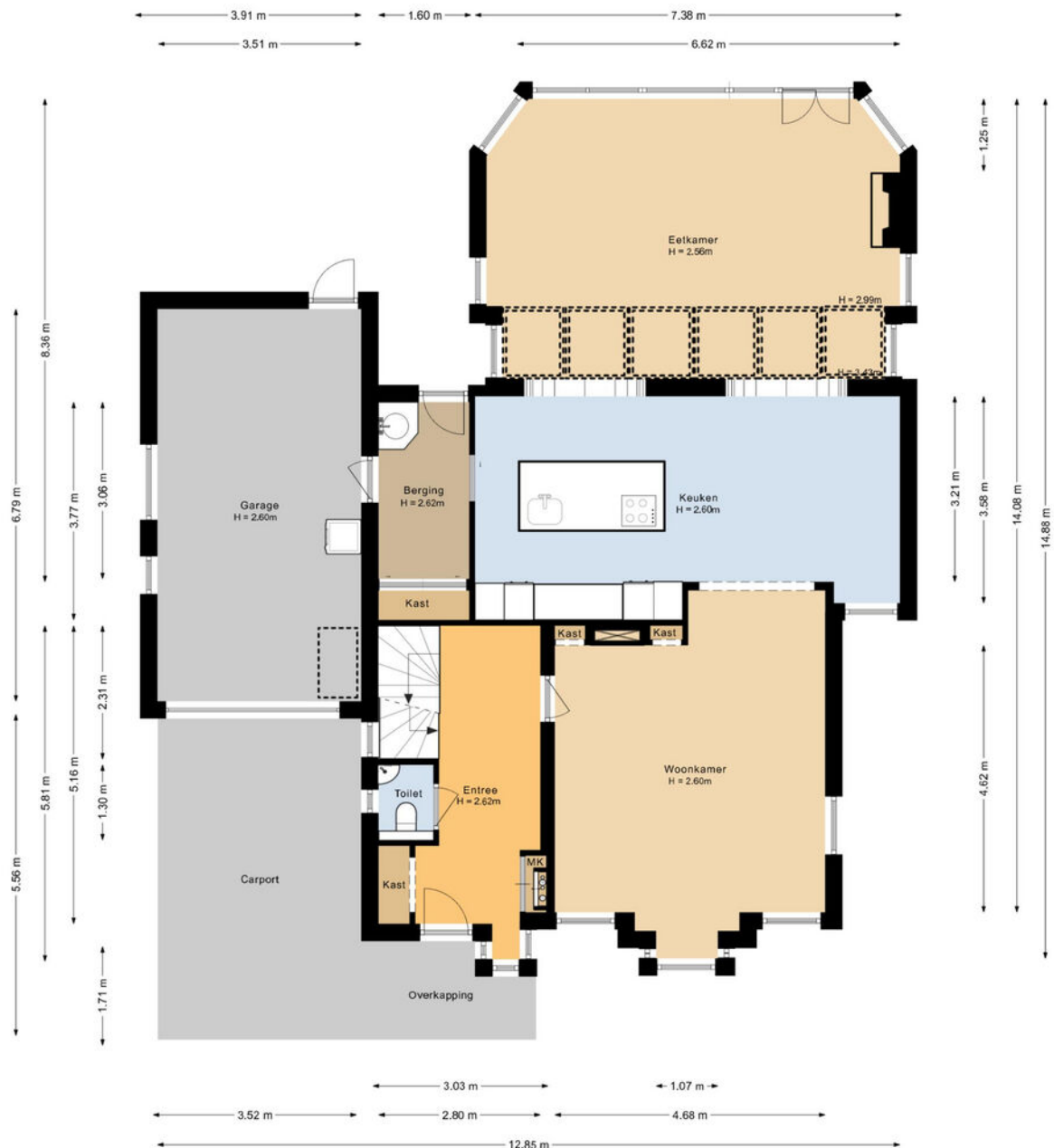




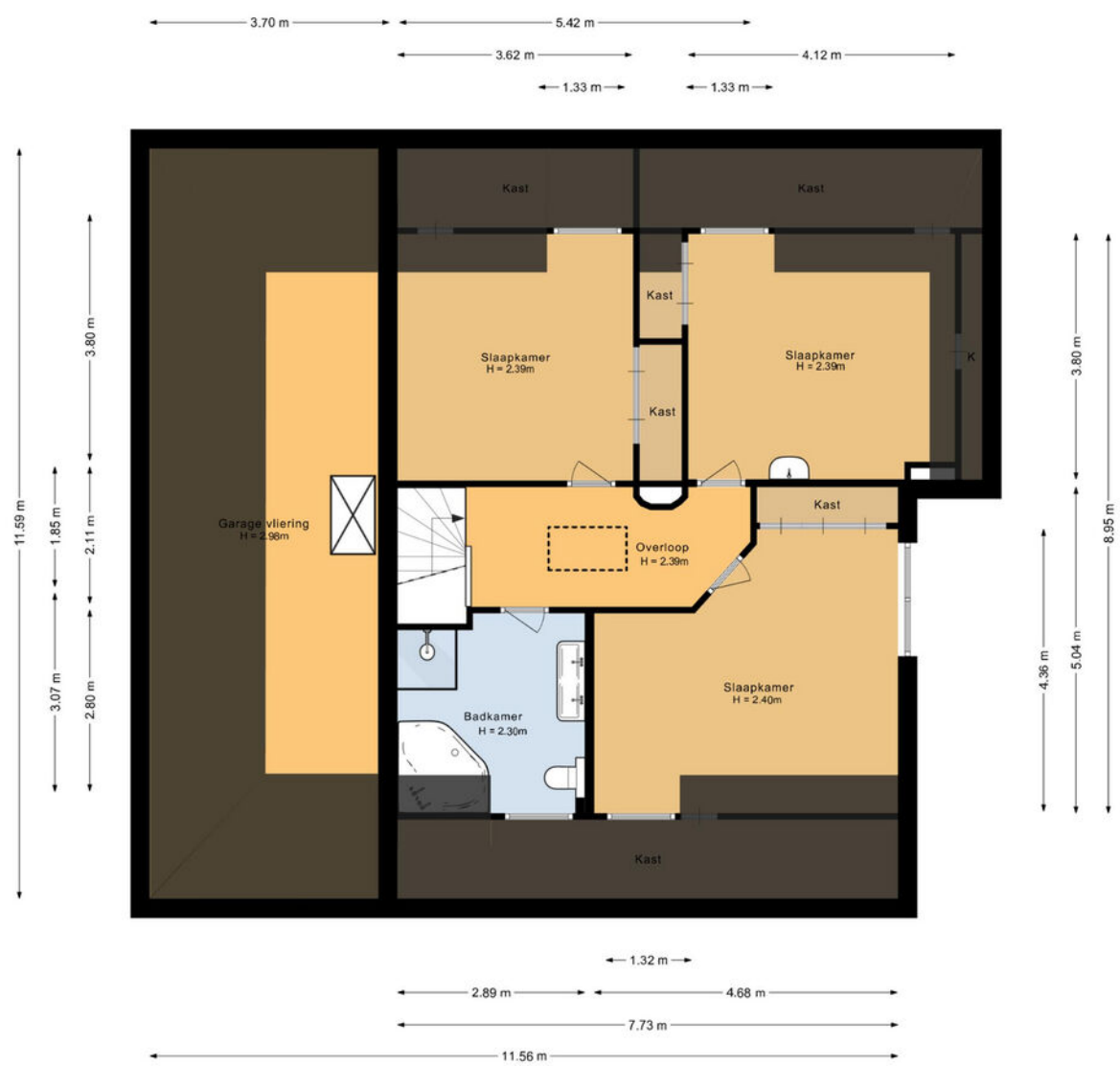
Plattegrond



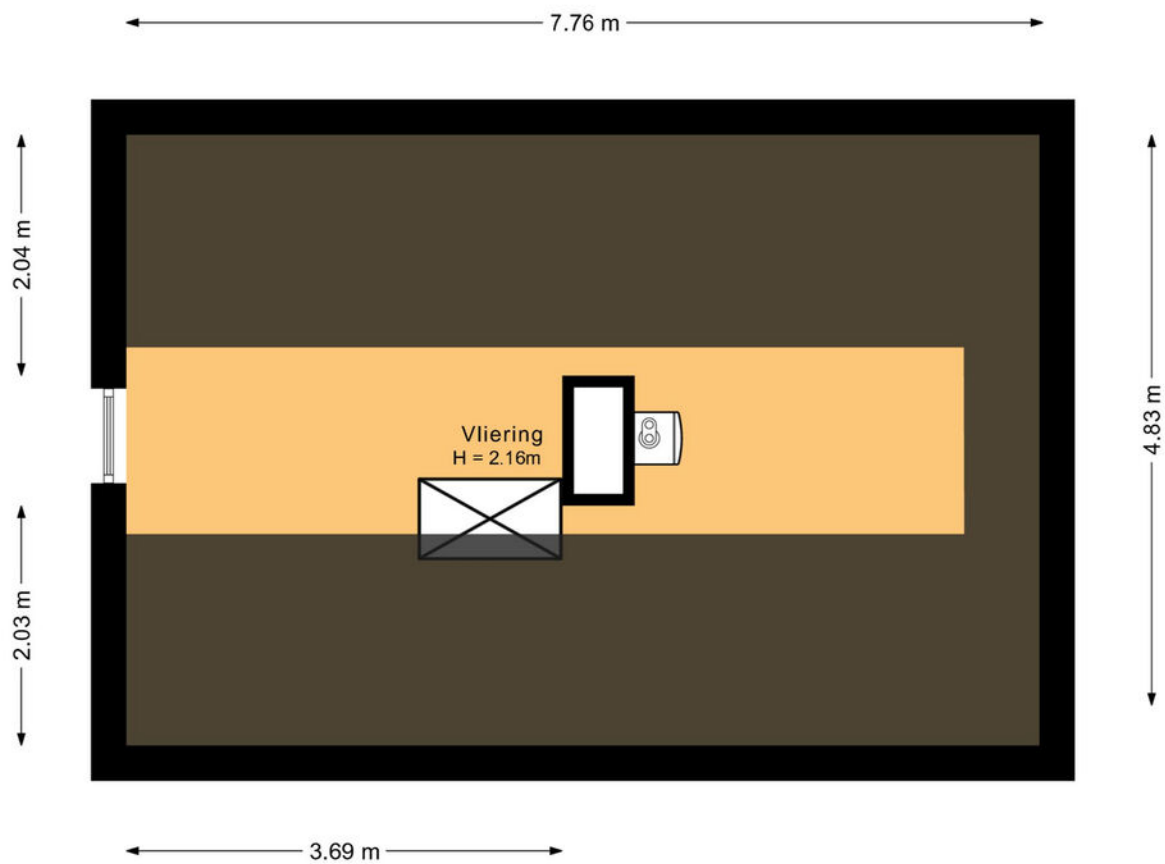
Plattegrond



Plattegrond



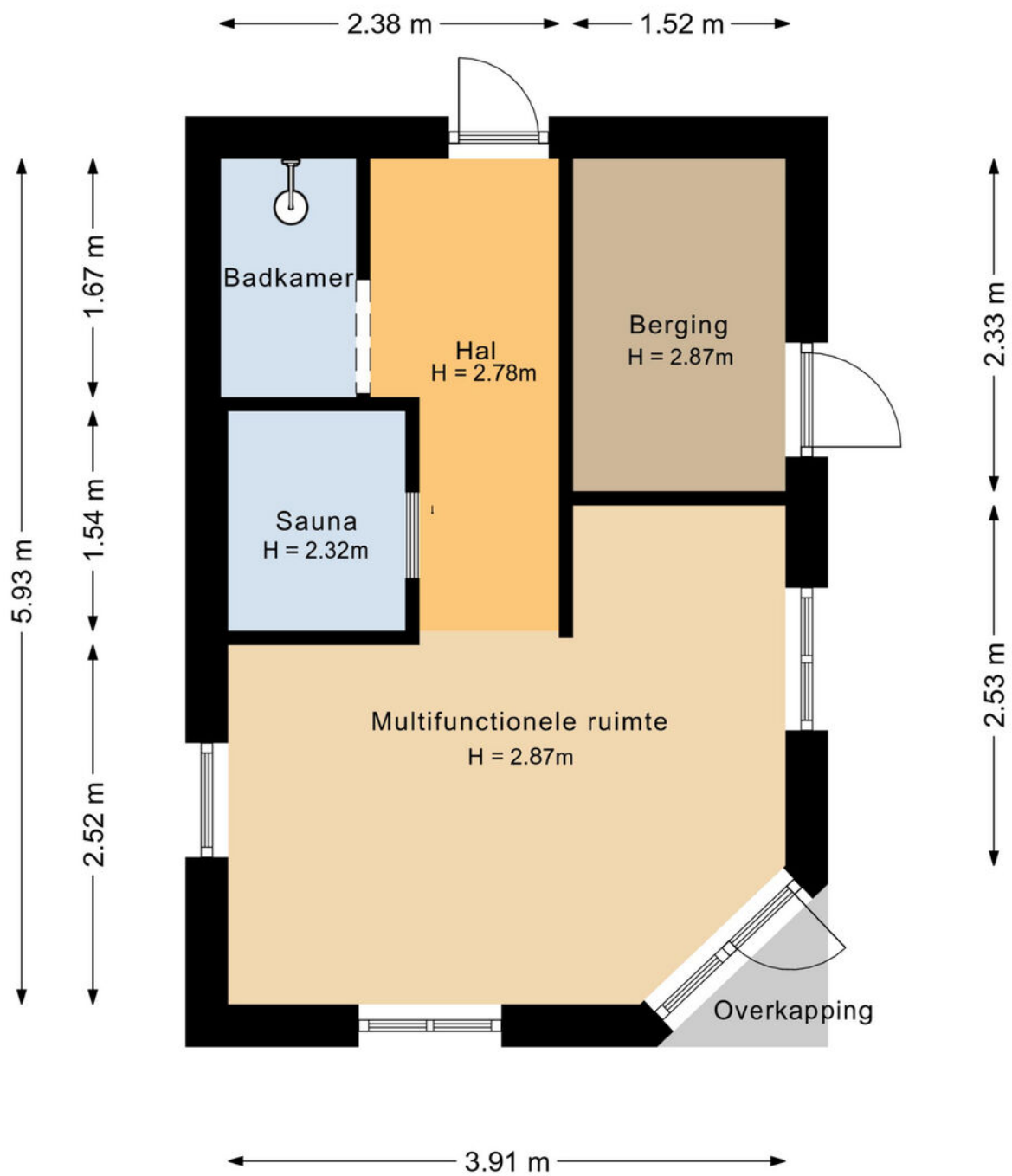
Plattegrond



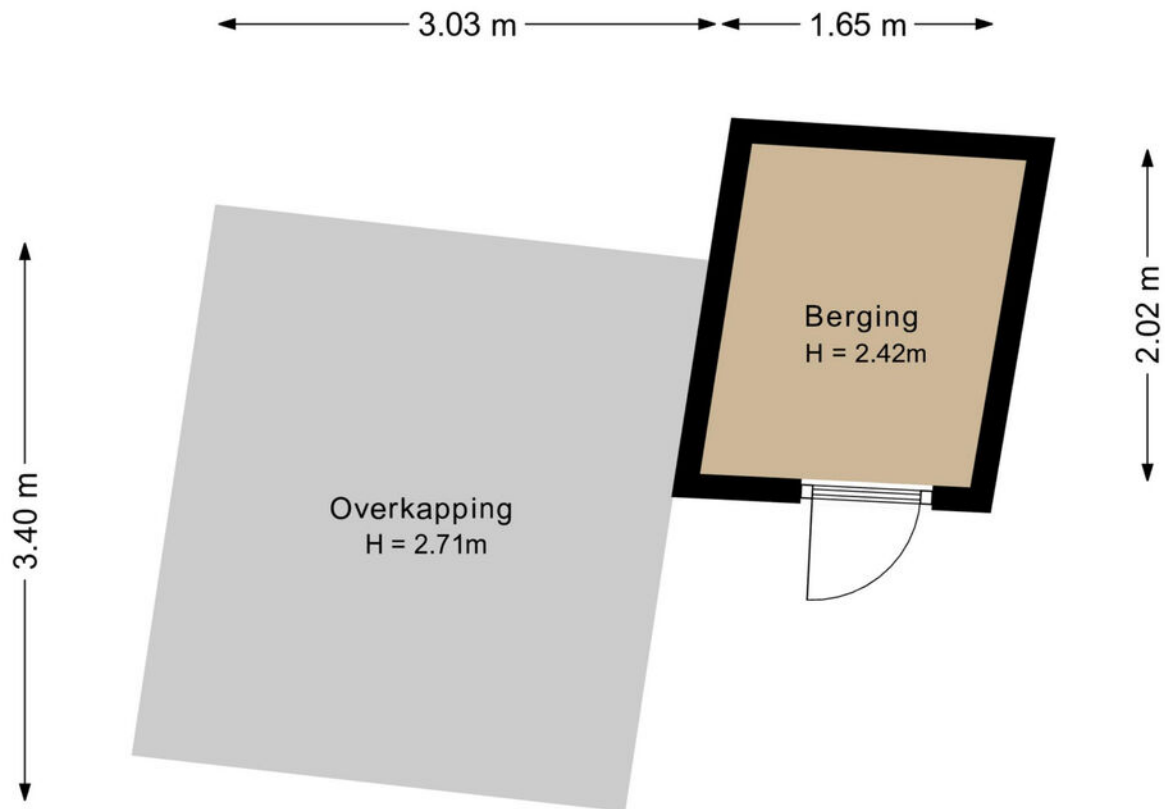
Plattegrond



Plattegrond



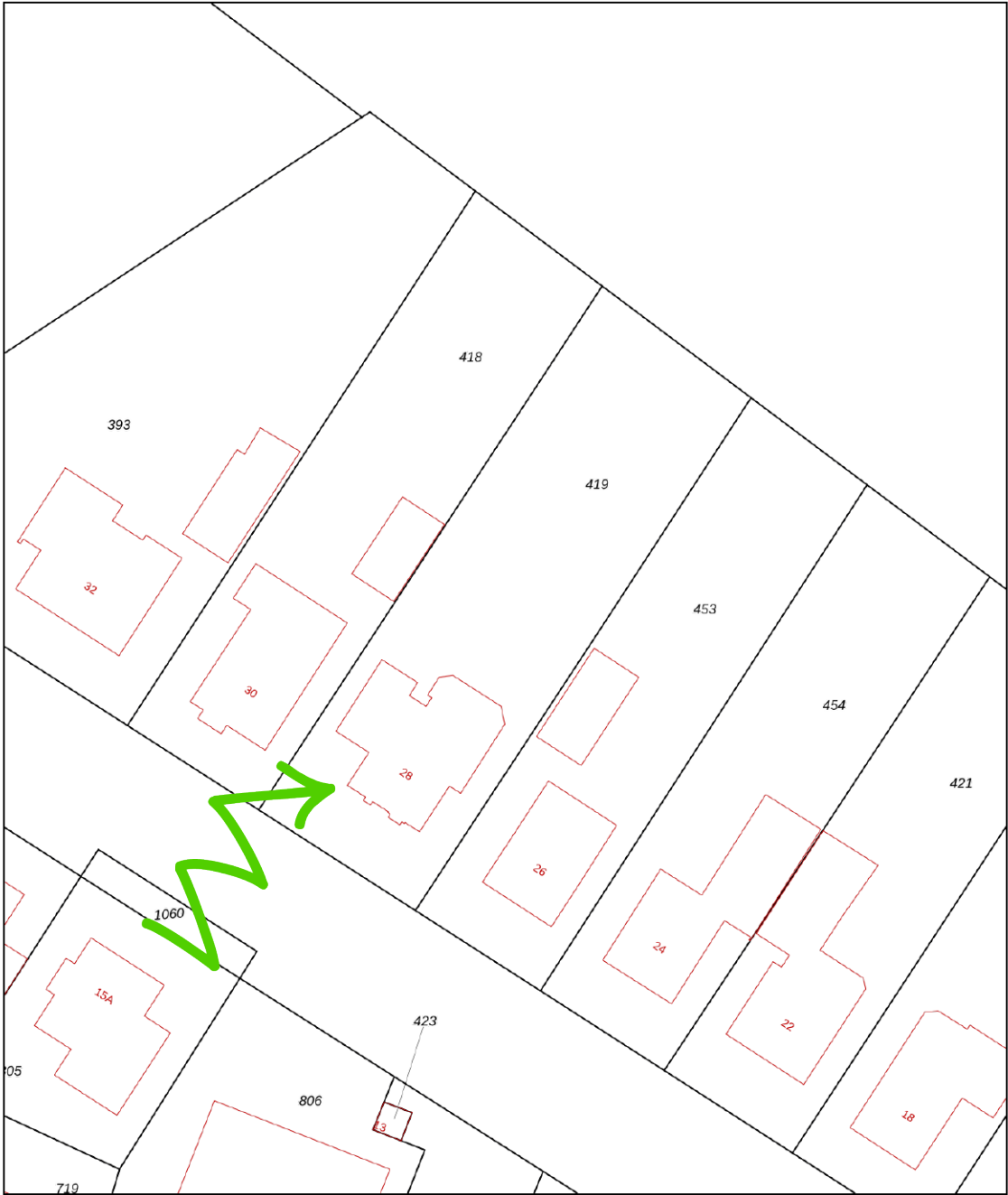
Plattegrond



Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Bartuwmakelaar



12345
25

Deze kaart is noordgericht

Perceelnummer

Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 7 oktober 2025
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente Gilze en Rijen

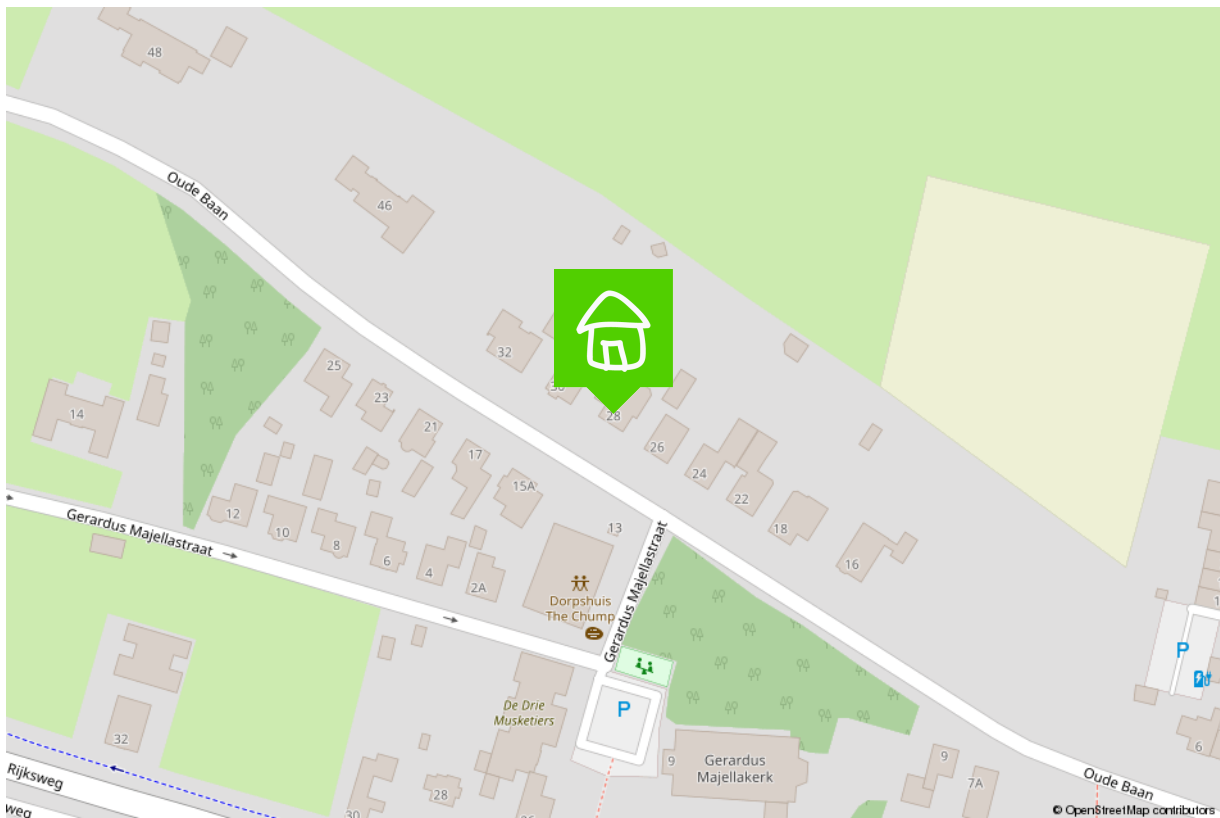
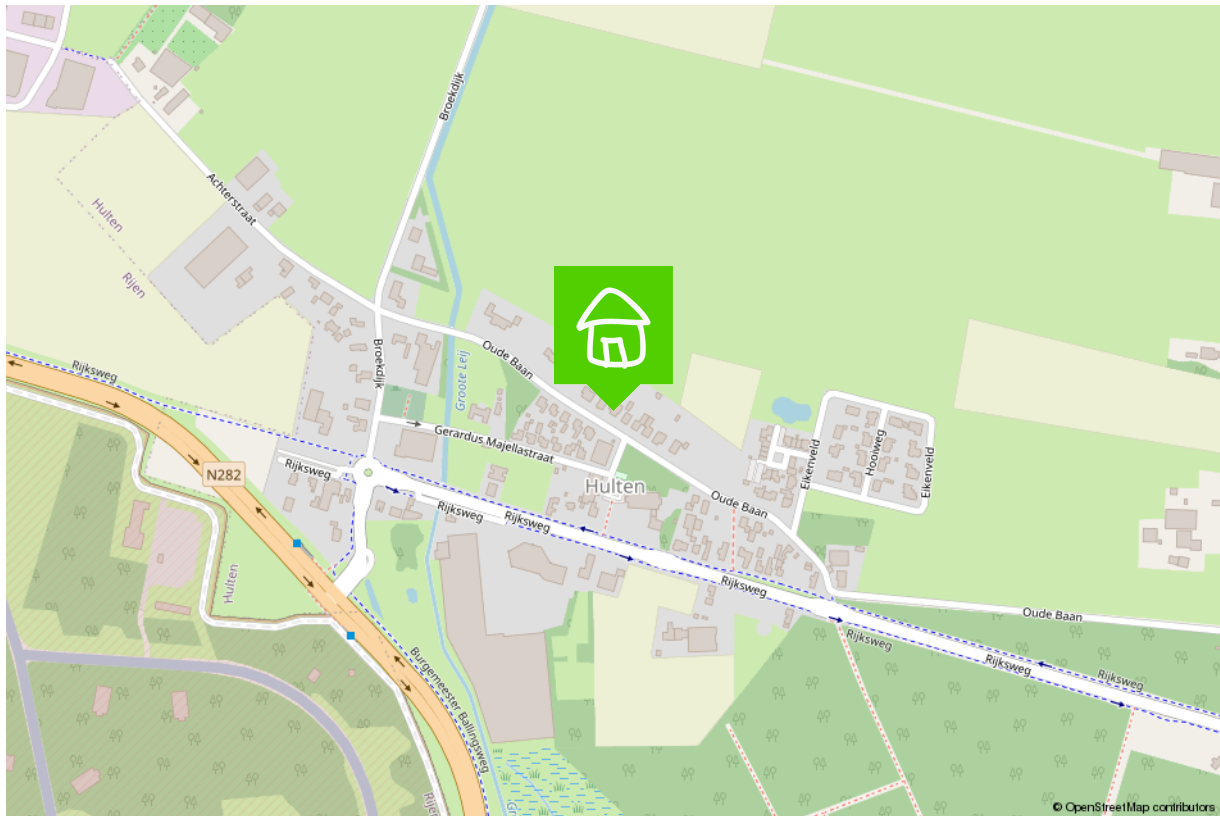
Sectie N

Perceel 419

Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.
De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.

kadaster

Locatie op de kaart



Verkoopplannen?

Maak gebruik van mijn
actieve social media kanalen!



/bartuwmakelaar



/Bartuwmakelaar

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](https://www.bartuwmakelaar.nl)

Veemarktstraat 34
5038 CV Tilburg

BART uw makelaar