

# BART uw makelaar



## Tilburgseweg 40 Oisterwijk

Vraagprijs € 695.000,- K.K.

Ben je op zoek naar een vrijstaande woning met veel ruimte en mogelijkheden in het pittoreske Oisterwijk? Dan is dit je kans!

# Welkom bij **Tilburgseweg 40**

Ben jij op zoek naar een royaal thuis waar je écht je eigen stempel op kunt drukken? Dan is deze vrijstaande woning aan de Tilburgseweg in Oisterwijk zo'n kans die je niet vaak tegenkomt. Lees: verrassend veel ruimte, een praktische indeling en eindeloze mogelijkheden. Of je nu droomt van een modern gezinshuis met een grote tuin, levensloopbestendig wilt wonen of juist extra ruimte zoekt voor opgroeiende kinderen; hier kan het allemaal. Kom je het binnenkort zelf ontdekken?

## **Omgeving**

In de nabije omgeving van de Tilburgseweg, in het pittoreske Oisterwijk, vind je alles wat je nodig hebt. Zo zijn in de directe omgeving verschillende supermarkten, sportvoorzieningen, speeltuinen en (basis)scholen gelegen en zijn tevens de KVL en het treinstation vlakbij. Je woont op loopafstand van het gezellige Oisterwijkse centrum, met al haar winkelvoorzieningen 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?

## **Algemeen**

Dit is geen instapklare woning. Dit is een huis voor iemand die verder kijkt en die mogelijkheden ziet waar anderen werk zien.

Met de juiste visie en afwerking maak je hier een plek die volledig aansluit bij jouw leven; nu en in de toekomst.

## **Indeling**

### **Begane grond**

Via de linker zijkant kan je naast de oprit aan de voorzijde rechts ook achterom met de auto's, om je auto te parkeren of om eraan te sleutelen. Good to know!

Je komt binnen in de hal, waar de indeling direct overzichtelijk aanvoelt. Vanuit hier stap je de leefruimte in, waar wonen en leven samenkomen.

De woonkamer biedt volop ruimte om een comfortabele zithoek én een gezellige eethoek te creëren. Grote raampartijen en openslaande tuindeuren zorgen voor een prettige lichtinval en een fijne verbinding met de tuin.

De keuken op de begane grond vormt de basis, maar biedt alle ruimte om deze volledig naar eigen smaak en wensen te vernieuwen. Hoe zit jouw droomkeuken eruit?

Een groot pluspunt is de aanwezigheid van een badkamer en slaapkamer op de begane grond. Dit maakt de woning direct geschikt voor levensloopbestendig wonen; comfortabel en toekomstgericht.

Eén extra kantoor/speelruimte is vanuit de hal te bereiken naast een berging en een sauna.

## **Eerste verdieping**

Boven ontdek je een indeling die nét even anders is dan standaard, en juist daardoor interessant voor jou.

Hier vindt je momenteel twee slaapkamers, een keuken en een badkamer. Hierdoor heb je volop mogelijkheden op deze verdieping. Denk aan een eigen woonlaag voor kinderen, een inwonende ouder, gastenverblijf of zelfs werken aan huis. Liever vier slaapkamers? Dan haal je gewoon de badkamer en keuken eruit.

De ruimtes zijn goed van formaat en bieden de vrijheid om deze geheel naar eigen inzicht opnieuw in te delen en af te werken.

## **Tweede verdieping**

Vanuit de overloop zijn ook hier nog twee slaapkamers te bereiken.

## Tuin

De royale achtertuin is gelegen op het noordwesten, wat betekent dat je hier heerlijk kunt genieten van de middag- en avondzon.

Een fijne buitenruimte met diverse bergingen, meerdere terrassen, beplanting, gazon en een duivenhok die, net als de woning zelf, alle mogelijkheden bieden om er iets moois van te maken; van een strakke stadstuin tot een groene, sfeervolle plek om tot rust te komen.

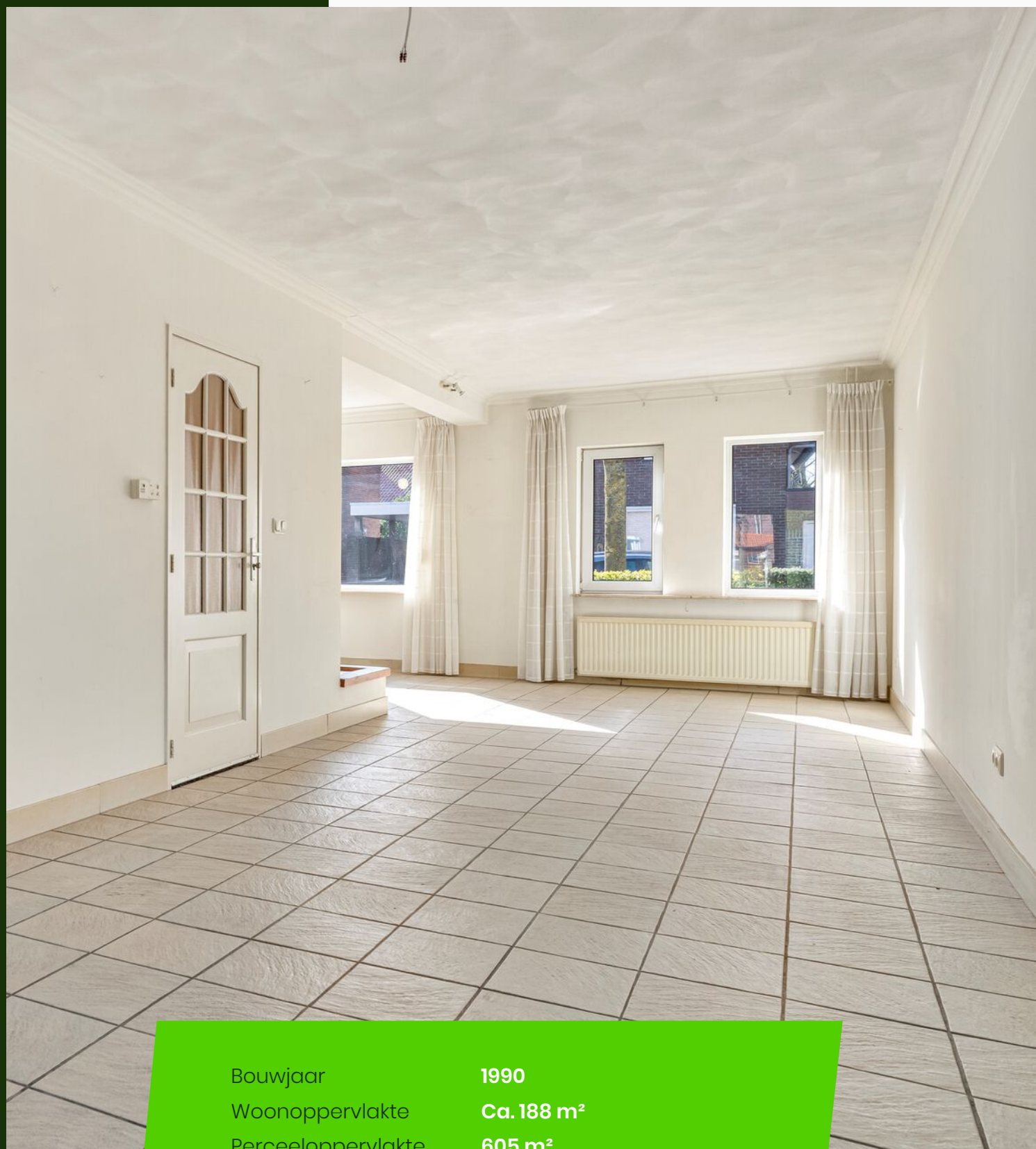
### Bijzonderheden:

- Opknapper vol mogelijkheden in het pittoreske Oisterwijk;
- Ruime vrijstaande woning met veel indelingsmogelijkheden;  
Tot 7 slaapkamers mogelijk!;
- Ideaal voor levensloopbestendig wonen (badkamer en slaapkamer beneden);
- Tweede keuken en badkamer op de eerste verdieping;  
Parkeren op eigen terrein;
- Royale zonnige achtertuin met meerdere terrassen;
- Alle ruimte en mogelijkheden om jouw droomhuis te creëren.
- Gunstig gelegen dichtbij uitvalswegen.



Energielabel





|                    |                        |
|--------------------|------------------------|
| Bouwjaar           | 1990                   |
| Woonoppervlakte    | Ca. 188 m <sup>2</sup> |
| Perceeloppervlakte | 605 m <sup>2</sup>     |
| Tuin oppervlakte   | Ca. 327 m <sup>2</sup> |
| Inhoud             | Ca. 660 m <sup>3</sup> |
| Aantal kamers      | 8                      |
| Aantal slaapkamers | 6                      |



















































# Plattegrond



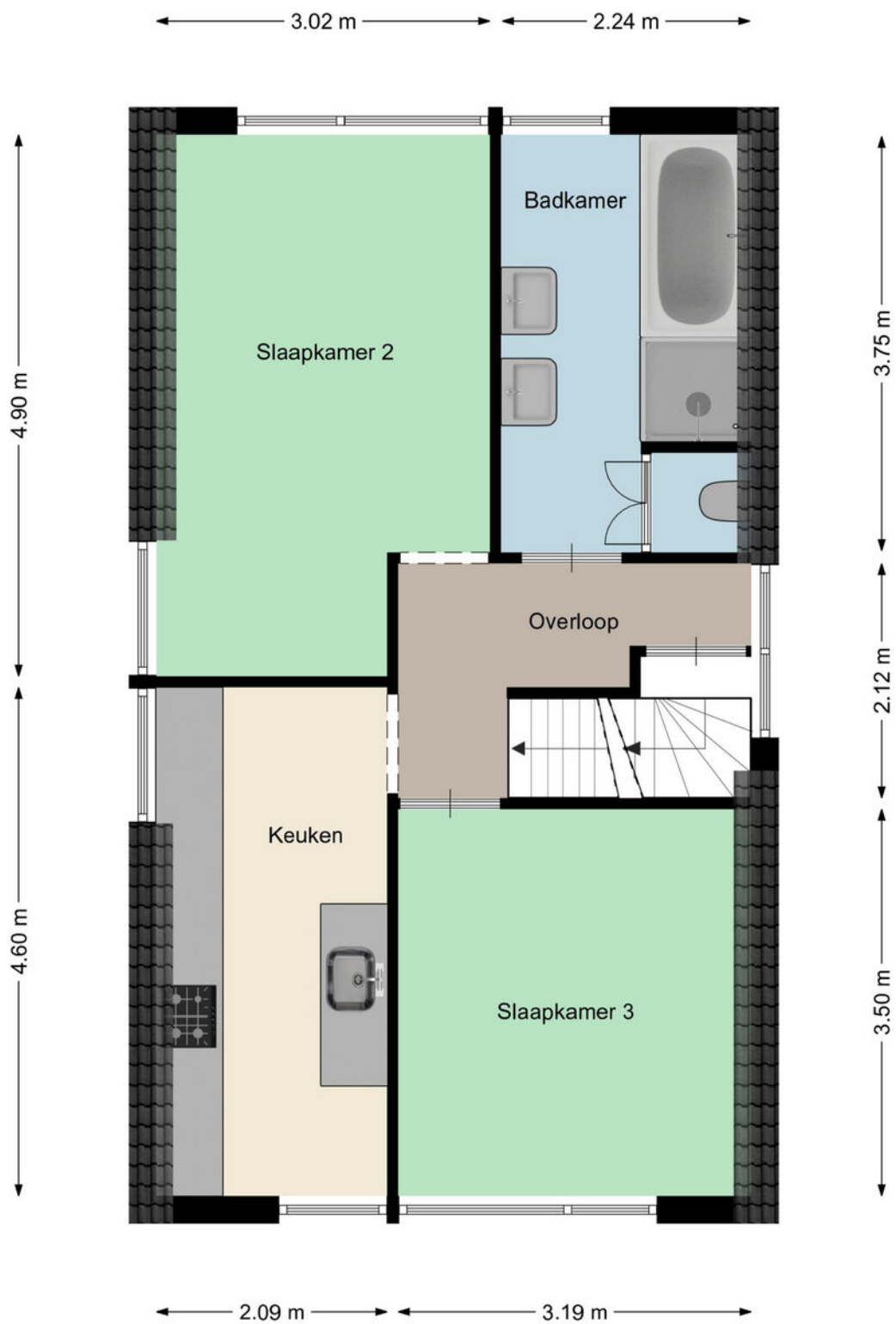
Aan deze plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.  
© 2023 by de auteur. www.vastgoed.nl

# Plattegrond



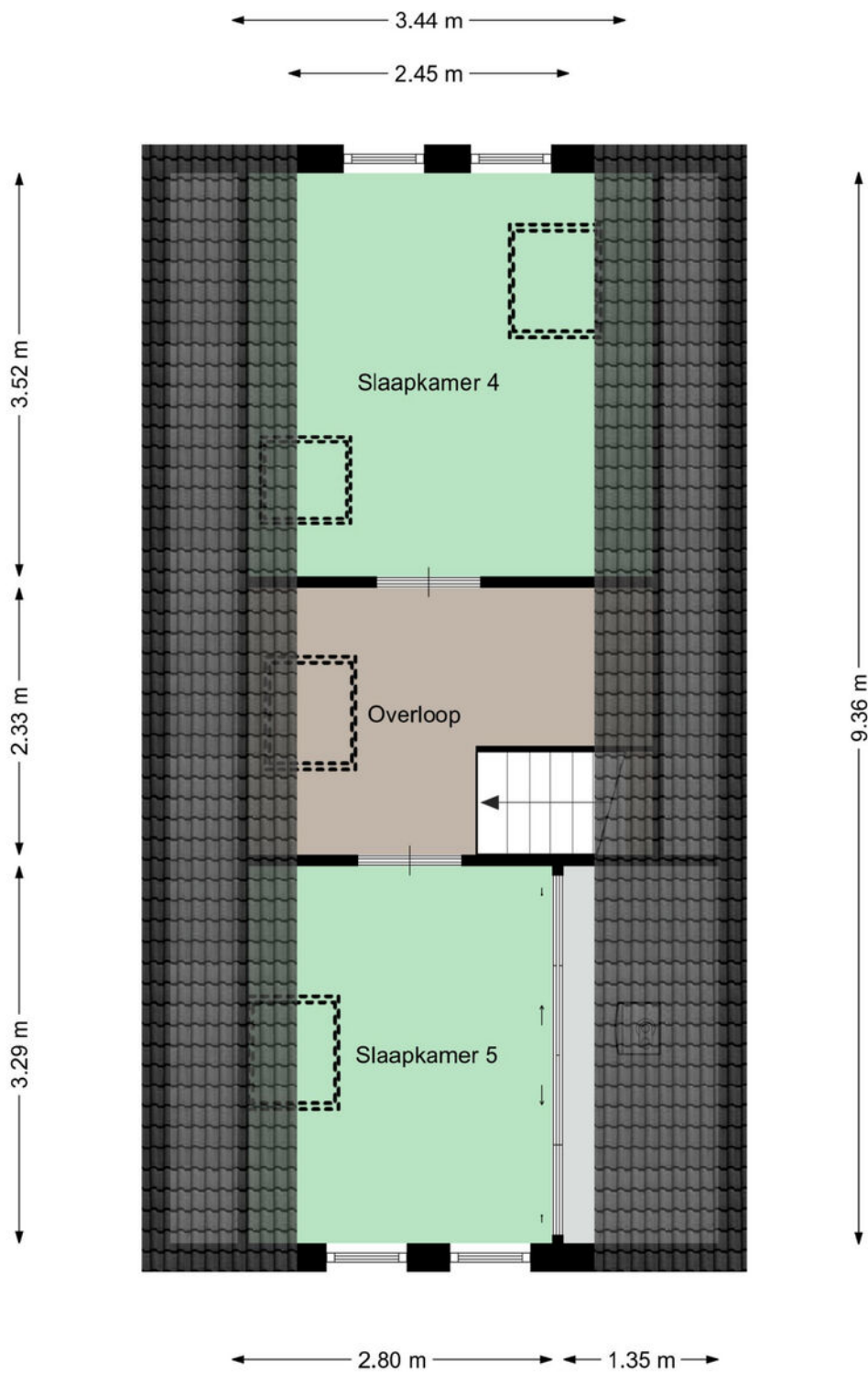
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
 ©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

# Plattegrond



Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
©Studio BLIEK [www.studiobliek.nl](http://www.studiobliek.nl)

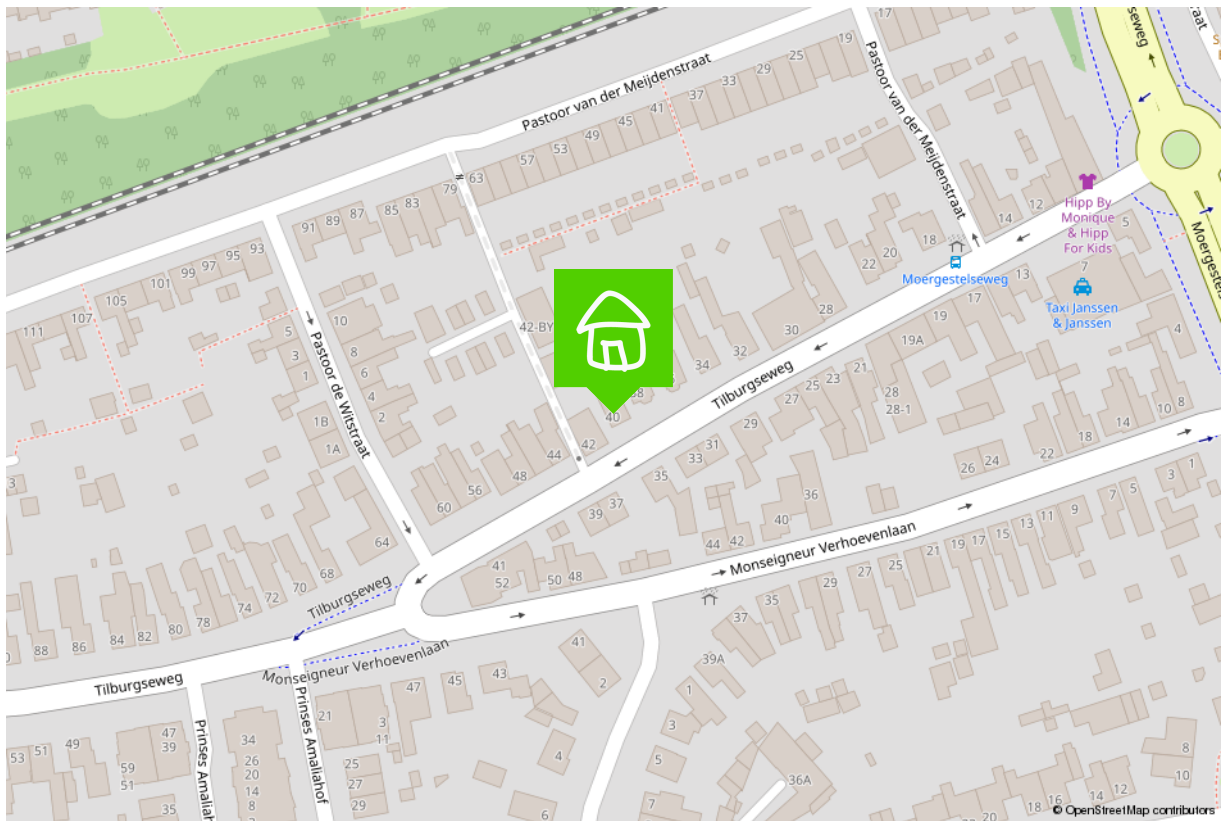
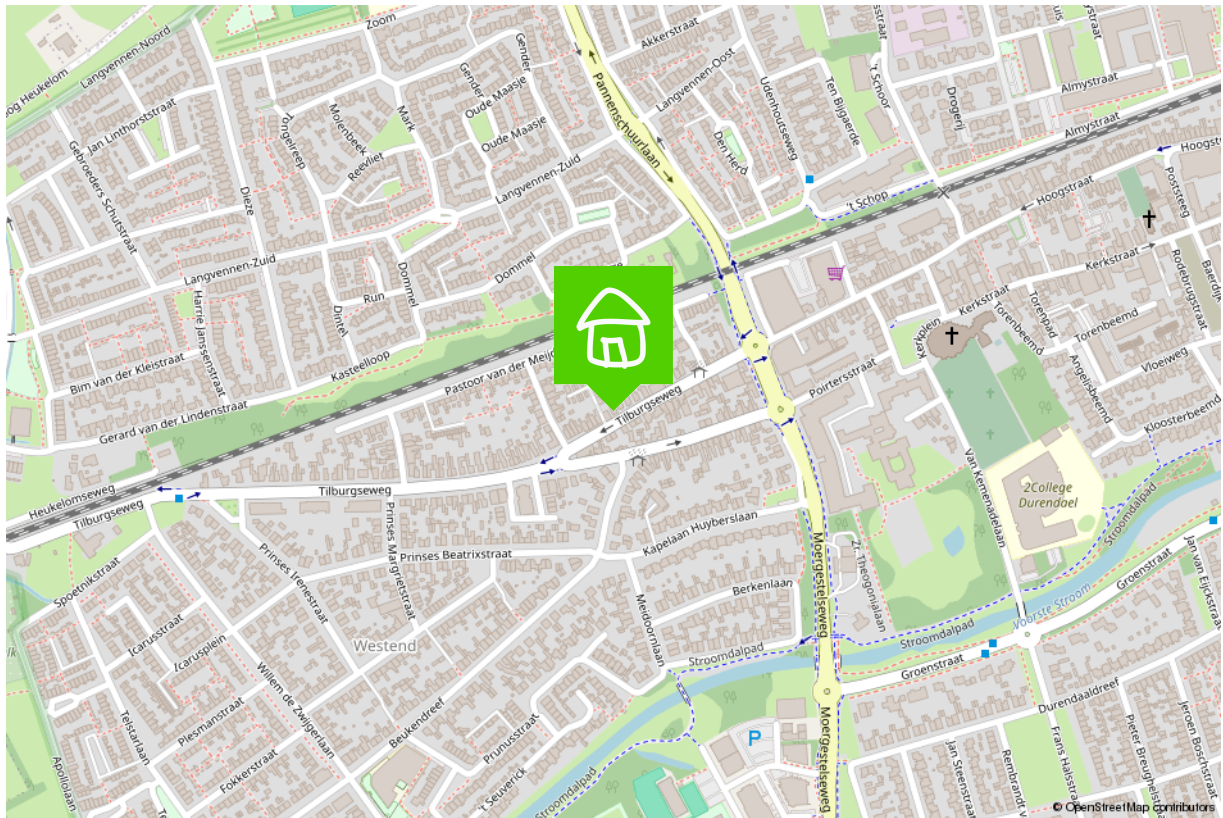
# Plattegrond



Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
©Studio BLIEK [www.studiobliek.nl](http://www.studiobliek.nl)



# 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 overbieden 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](mailto:info@bartuwmakelaar.nl) • [bartuwmakelaar.nl](https://www.bartuwmakelaar.nl)

Veemarktstraat 34  
5038 CV Tilburg

**BART** uw  
makelaar