

BART uw makelaar



Terburghtweg 5 a, Oisterwijk

Vraagprijs € 775.000,- K.K.

Ben je op zoek naar een moderne, luxe en uitgebouwde woning op een aantrekkelijke locatie? Dan is dit je kans!

Welkom bij Terburghtweg 5 a

Welkom aan de Terburghtweg: jouw unieke kans in hartje Oisterwijk. Dit plaatje van een woning, waar hypermodern wooncomfort moeiteloos samengaat met bakken aan ruimte en sfeer, is op zoek naar een nieuw gezin om heel gelukkig te maken. Ben je nog niet overtuigd? Kom in dat geval zeker even langs voor een bezichtiging. Disclaimer: de kans om je hart te verliezen is zeer reëel.

Omgeving

In de nabije omgeving van de Terburghtweg, een straat om de hoek van de “Voorste stroom”, vind je alles wat je nodig hebt. Zo liggen in de directe omgeving verschillende speeltuinen, supermarkten en (basis)scholen, en zijn tevens de KVL en het station vlakbij. Ook woon je letterlijk om de hoek van het gezellige Oisterwijkse centrum, met al haar winkelvoorzieningen en eet- en drinkgelegenheden, maar ook van het Lindepark en diverse prachtige natuurgebieden zoals de Oisterwijkse Bossen en Vennen en het Suyse Bos. Er is hier dus voor iedereen 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.

Indeling

Begane grond

Terwijl je naar de voordeur loopt en je oog laat vallen op het exterieur, zal de carport achter jouw eigen oprit je niet ontgaan. Goed, tijd voor het echte werk. Sesam open u!

Wanneer je de voordeur opent kom je terecht in de mooie brede hal, waar je de meterkast, de trapopgang en de toiletruimte met hangend closet en fonteintje kan vinden. Als de moderne afwerkingen hier de toon zetten voor de rest van de woning, dan staat je nog een hoop te wachten. Zullen we de gave zwarte deur naar de living openen om te kijken of dat klopt?

En hoe. Direct bij binnenkomst in de woonkamer vallen de hoogwaardige afwerkingen op en word je omarmd door een gevoel van luxueus woongenot. De fraaie eikenhouten visgraatvloer, de sfeervolle gashaard en de grote raampartijen zorgen voor een warme

en uitnodigende leefruimte met een prachtige lichtinval. Plof heerlijk neer op de bank in jouw waanzinnige en ruimtelijke zitgedeelte voorin, of geniet van gezellige tafelmomenten en mooie gerechten in het gave eetgedeelte nabij de openslaande tuindeuren in de aanbouw aan de achterzijde. Voor die gerechten hebben we overigens nog iets anders nodig. Een keuken bijvoorbeeld.

De open keuken, die je tevens aan de achterzijde van de living ontdekt, vormt het hart van de leefruimte en is een droom voor kookliefhebbers met haar kookeiland, moderne look en feel, bakken aan werk- en bergruimte en hoogwaardig inbouwapparatuur (inductiekookplaat, Quooker, vaatwasser, grote koelkast, oven en combimagnetron). Hier kook je de sterren van de hemel als een gelukkige thuischef, terwijl je gezellig kan blijven kletsen met het gezelschap aan tafel.

Last but not least voor de begane grond, bereik je vanuit de keuken de praktische bijkeuken met ruimte voor opslag en de aansluitingen voor wasapparatuur.

Eerste verdieping

Middels de trap in de hal kom je terecht op de eerste verdieping, waar drie slaapkamers en de badkamer te vinden zijn.

De grootste slaapkamer, aan de rechter voorzijde, beschikt over alle elementen om een waanzinnige master bedroom te vormen. Meer dan genoeg ruimte voor alle gewenste slaapkamermeubels, een moderne en stijlvolle inloopkast, aangenaam veel lichtinval en top notch afwerkingen; de kamer heeft het allemaal.

De andere slaapkamers overigens net zo, waardoor je deze goed kan gebruiken als kinderkamers. Mocht je nu niet zoveel slaapkamers nodig hebben, dan zijn de overige ruimtes op deze verdieping bijvoorbeeld ook uitermate geschikt om in te zetten als studeer- of logeerkamer. De keuze is helemaal aan jou.

Aan de achterzijde ontdek je de waanzinnig luxe badkamer, die zo uit een woonblad lijkt te komen. De wellnessruimte is in 2024 volledig vernieuwd en uitgerust met een royale inloopdouche, een stijlvol wastafelmeubel, een aparte toiletruimte met ingebouwde volautomatische bidet en als absolute blikvanger een heerlijke infraroodsauna. Als je hier na een lange dag niet tot rust kan komen, dan weten wij het ook niet meer.

Tweede verdieping

Vanuit de overloop op de eerste verdieping is met een vaste trap de tweede verdieping met airco te bereiken. Hier bevindt zich nog een mooie grote slaapkamer, inclusief een groot (nieuw) dakraam en veel bergruimte, die zich bijvoorbeeld ook uitstekend leent als hobbyzolder, mancave of workspace. Of ga jij hier een waanzinnige bedroom onder het schuine dak creëren?

Tuin

De fraai aangelegde achtertuin is gelegen op het noordwesten en biedt een heerlijke combinatie van zon, groen en privacy. Meerdere terrassen, volwassen beplanting en een achterom maken dit een heerlijke plek om te ontspannen.

Alsof het allemaal nog niet genoeg is, bevindt zich in de tuin een gaaf multifunctioneel bijgebouw met volledig te openen glazen wand. Dit is de perfecte plek als thuisgym, kantoor, atelier, lounge- of ontspanningsruimte. Hier geniet je dus het hele jaar door van het buitenleven.

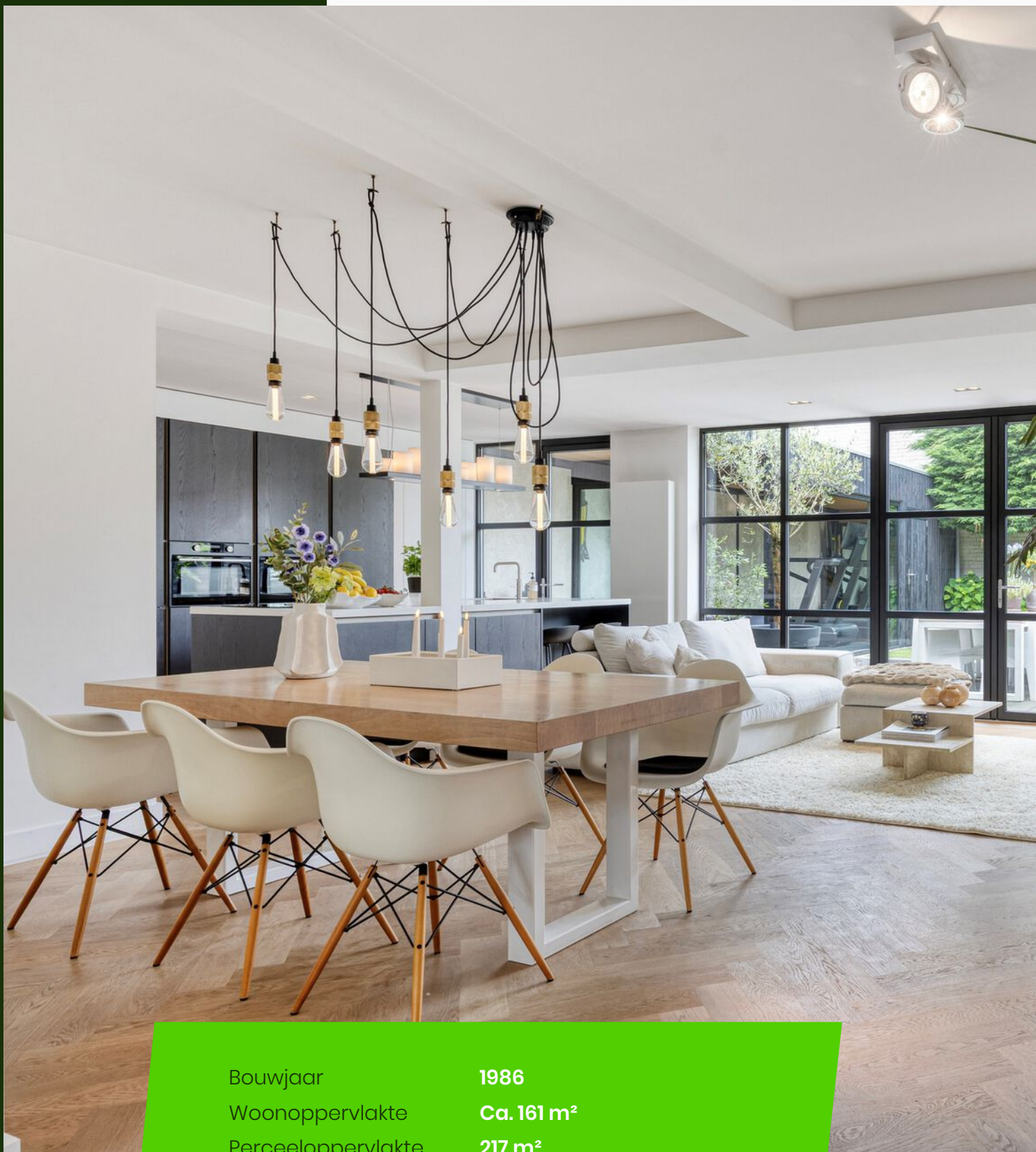
Bijzonderheden:

- Instapklare, modern en hoogwaardig afgewerkte woning;
- Om de hoek van het centrum en de natuur in het mooie Oisterwijk;
- Uitgebouwde woonkamer met eikenhouten visgraatvloer, openslaande tuindeuren en gashaard;
- Grote raampartijen en veel natuurlijke lichtinval;
- Moderne keuken met kookeiland;
- Vloerverwarming op de begane grond;
- Vier ruime, mooie en nette slaapkamers, waarvan masterbedroom met inloopkast;
- Luxe badkamer (2024) incl. infraroodsauna;
- Fraai aangelegde tuin op het noordwesten;
- Multifunctioneel bijgebouw met volledig te openen glazen wand;
- Voorzien van 11 zonnepanelen (2023);
- Gunstig gelegen dichtbij uitvalswegen;
- Alle nodige voorzieningen om de hoek;



Energie label **B**





Bouwjaar	1986
Woonoppervlakte	Ca. 161 m ²
Perceeloppervlakte	217 m ²
Tuin oppervlakte	Ca. 74 m ²
Inhoud	Ca. 572 m ³
Aantal kamers	5
Aantal slaapkamers	4















































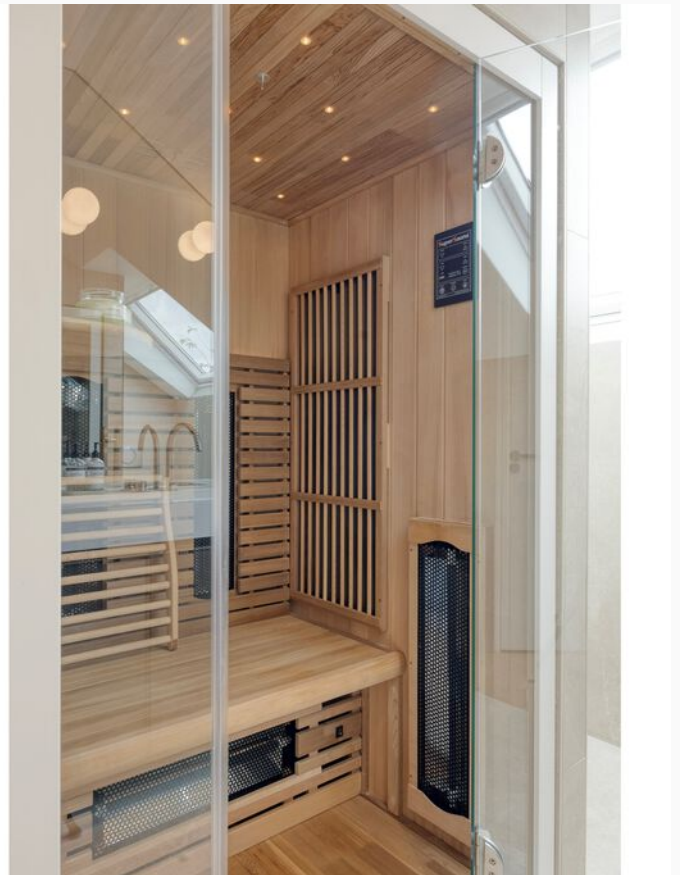
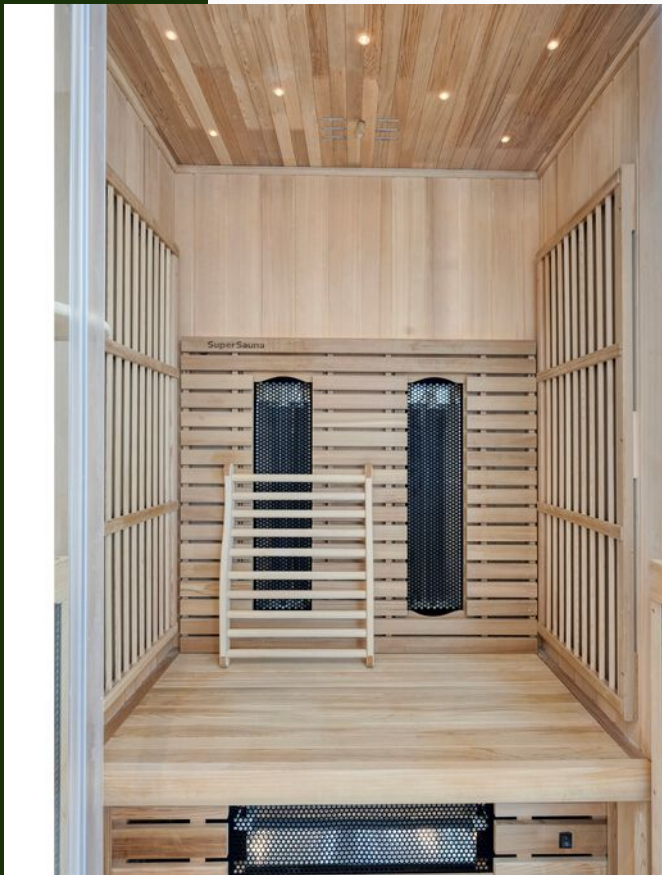






























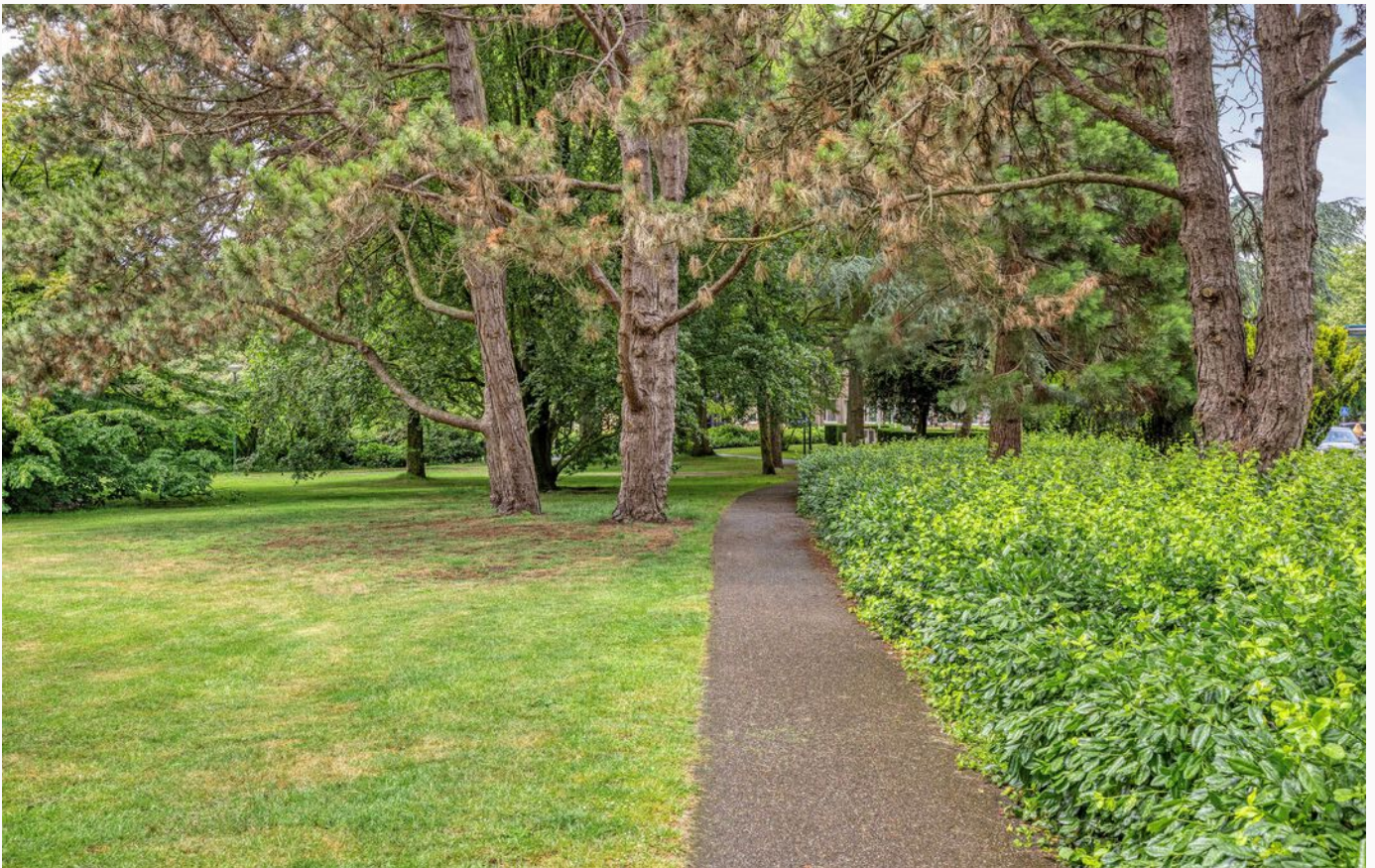












Plattegrond



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond



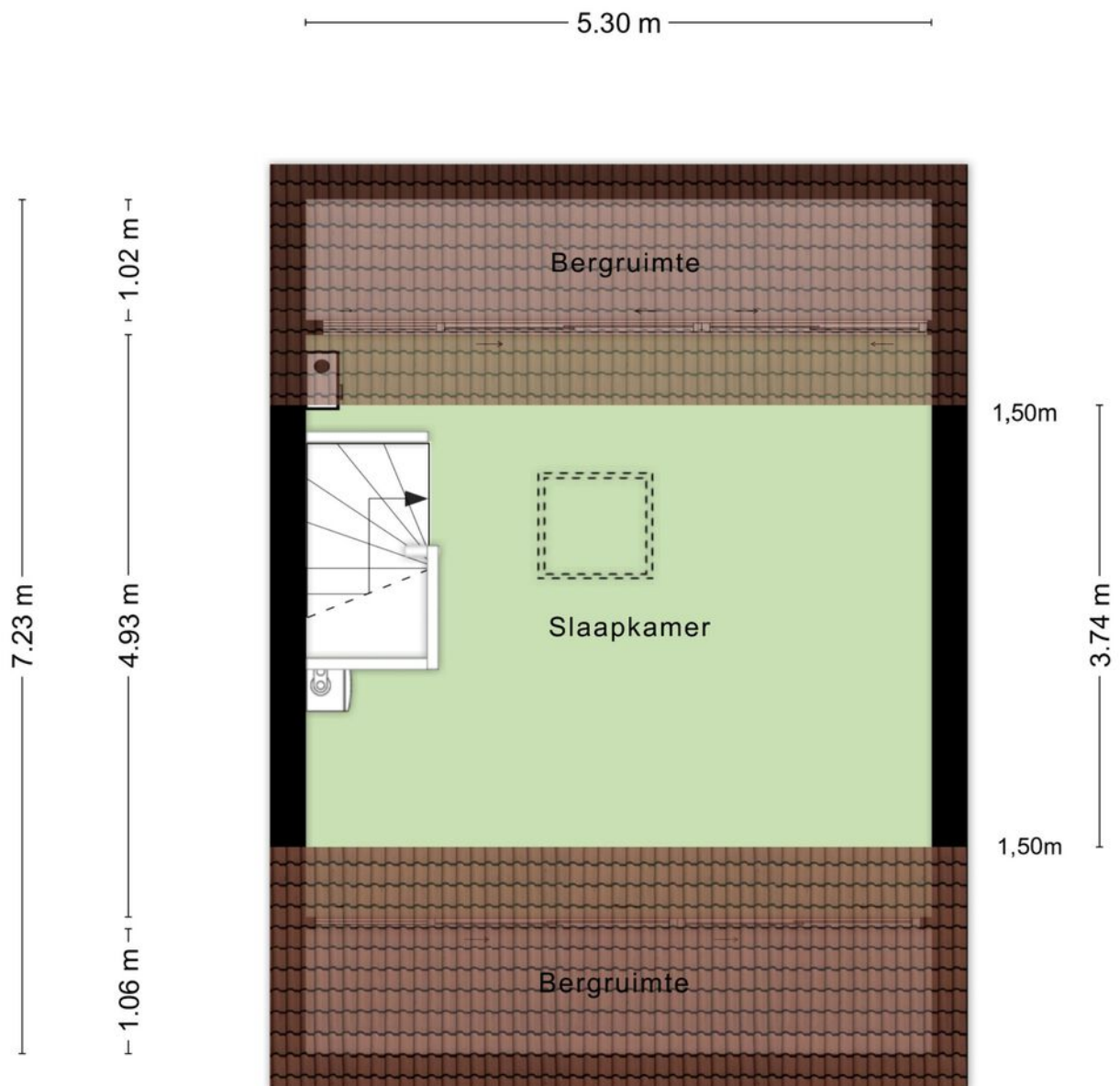
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
 © Zibber www.zibber.nl

Plattegrond



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond




Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Kadastrale kaart

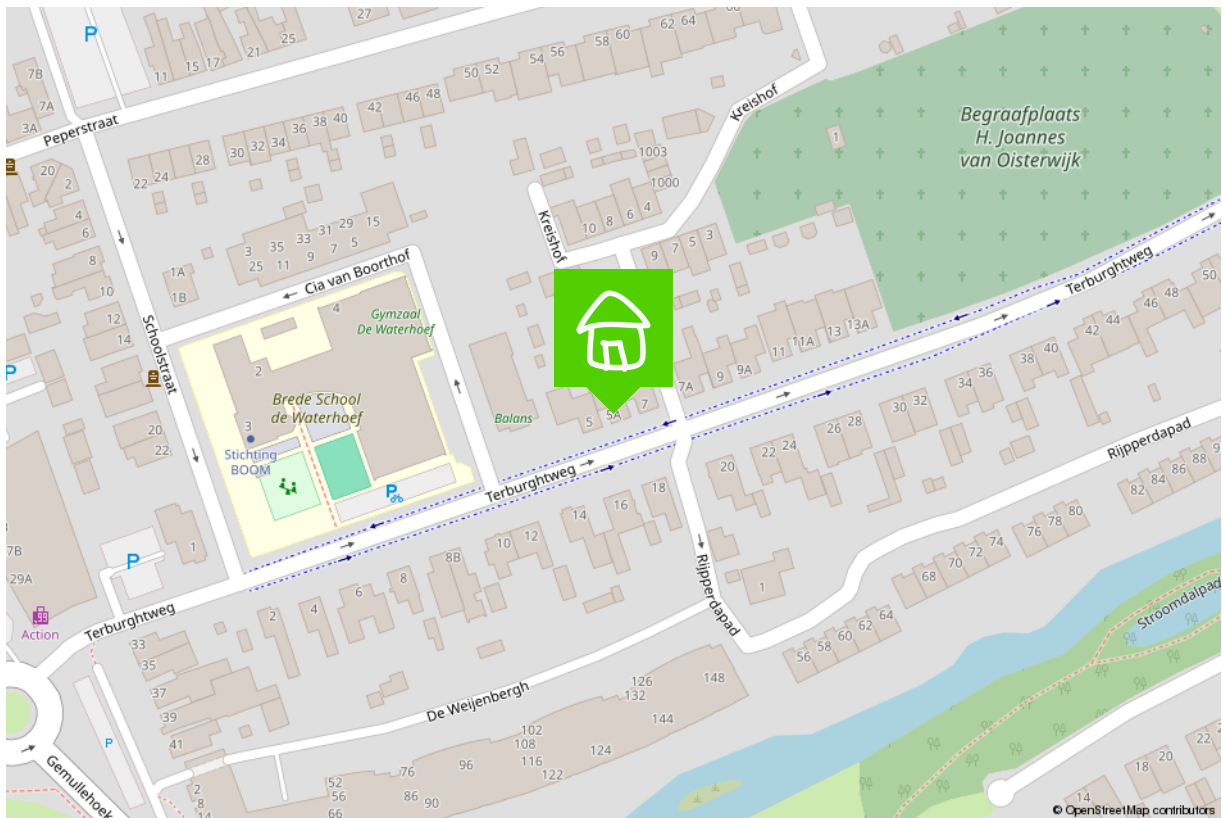
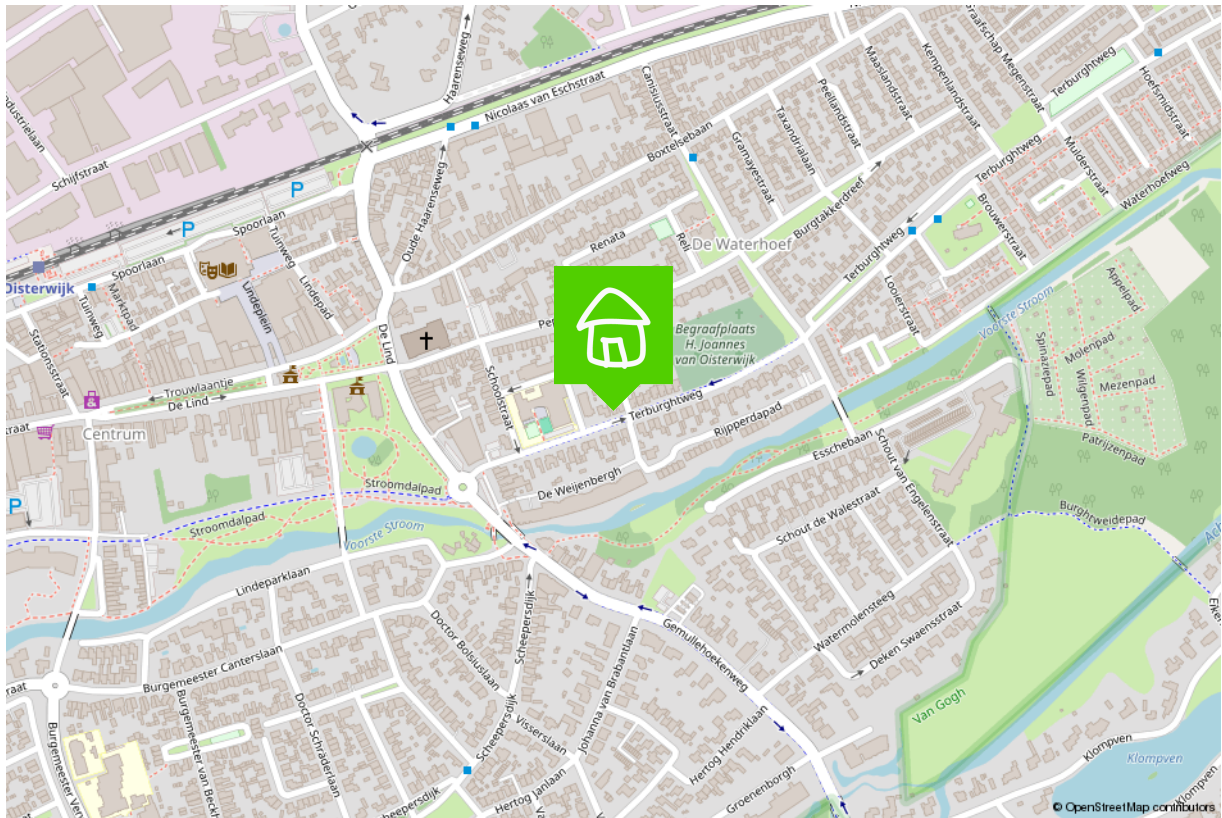
Kadastrale kaart

Uw referentie: Bartuwmakelaar



<p>12345</p> <p>Deze kaart is noordgericht</p> <p>Perceelnummer</p> <p>Huisnummer</p> <p>Vastgestelde kadastrale grens</p> <p>Voorlopige kadastrale grens</p> <p>Administratieve kadastrale grens</p> <p>Bebouwing</p> <p>Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 12 november 2025</p> <p>De bewaarder van het kadaster en de openbare registers</p>	<p>Schaal 1: 500</p> <p>Kadastrale gemeente Oisterwijk</p> <p>Sectie B</p> <p>Perceel 2690</p> <p>Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.</p> <p>De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.</p>	
--	---	---

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

Veemarktstraat 34
5038 CV Tilburg

BART uw
makelaar