

BART **uw** **makelaar**



Achterweg 26 Herpt

Vraagprijs € 850.000 K.K.

Ben je op zoek naar een karakteristieke woonboerderij met uitzonderlijk veel ruimte en gelegen op een unieke en landelijke locatie in Herpt? Dan is dit je kans!

Welkom bij **Achterweg 26**

Sommige woningen koop je met je hoofd en andere met je hart. Deze zeldzame verschijning aan de Achterweg in Herpt, een karakteristieke woonboerderij uit 1887, behoort zonder twijfel tot die laatste categorie. Het gaat hier om een authentieke T-boerderij met een rijke geschiedenis, een enorme schuur, meerdere bijgebouwen, zes slaapkamers en een indrukwekkend perceel met eindeloos veel mogelijkheden. Je gaat hier niet alleen wonen in een huis, maar ook in een stukje Brabants erfgoed. Kom verder.

Omgeving

Herpt is een sfeervol Brabants dorp, gelegen tussen de vestingstad Heusden en de uitgestrekte natuur van het Land van Heusden en Altena. De Achterweg ligt op een bijzondere plek aan de rand van het dorp, waar landelijke rust, ruimte en vrijheid samenkomen. Hier woon je omringd door weilanden, dijken en karakteristieke lintbebouwing, terwijl voorzieningen, scholen en winkels op korte afstand te vinden zijn. Kortom: een locatie die steeds schaarser wordt.

De historische binnenstad van Heusden ligt op slechts enkele minuten fietsen en biedt gezellige terrassen, restaurants, jachthavens en monumentale straatjes. Daarnaast zijn steden als Den Bosch, Waalwijk en Tilburg uitstekend bereikbaar via de nabijgelegen uitvalswegen.

Historie

Deze karakteristieke T-boerderij werd in 1887 gebouwd door Adriaan de Wilt op de plek van een eerdere boerderij in buurtschap Het Wielblok. Door de jaren heen heeft het pand verschillende functies gekend. Zo werd in 1916 een stroopfabriek toegevoegd, waar stroop uit mangelwortels werd geproduceerd voor de cichoreikoffie-industrie in Heusden. Tot 1985 bleef het pand in bezit van de familie Van Korven.

Kenmerkend zijn de rietgedekte daken met wolfseinden, de traditionele gebintconstructies, glas-in-lood bovenlichten, muurankers, kruisverband gemetselde gevels en de imposante deeldeuren. Veel van deze authentieke elementen zijn nog altijd aanwezig en vertellen het verhaal van ruim 135 jaar geschiedenis.

Algemeen

Tegelijkertijd is dit een object voor liefhebbers die verder kijken dan de huidige staat. Modernisering en renovatie liggen voor de hand, maar juist daarin schuilt de enorme potentie. De combinatie van de authentieke uitstraling, de royale inhoud, de historische details en de unieke locatie maakt dit een buitenkans voor wie droomt van wonen met karakter.

Indeling

Begane grond

Wanneer je naar de voordeur loopt, zal de grote groene tuin rondom de woning je niet ontgaan. Toch gaan we eerst even binnenkijken.

Je komt binnen in de entree, waar zich naast de meterkast een hobbykamer bevindt. Deze kan je uiteraard ook inrichten als werkkamer of een ander soort ruimte. Verder biedt de hal toegang tot de living.

En die living? Die ademt de sfeer van vroeger, met haar authentieke vloer en speelse balkenplafond. De ruimte biedt een prachtig vertrekpunt voor wie de woning straks naar eigen smaak wil moderniseren. Je hebt hier zowel een ruime zitkamer met een karakteristieke schouw als een gaaf eetgedeelte grenzend aan de keuken.

Over de keuken gesproken. Deze is ruim van opzet, waardoor je hier eenvoudig een eettafel kwijt kunt. Wel zo gezellig dat je tijdens het kokkerellen kan blijven kletsen met jouw favoriete gezelschap. De leefkeuken beschikt verder over een eenvoudige opstelling met een spoelbak en kookgelegenheid. Wedden dat deze ruimte straks het hart van de woning vormt?

De deur achter in de keuken brengt je naar een ruime tweede hal, waar je toegang hebt tot een inpandige berging, de praktische wasruimte, de tuin en de schuur.

En dat is wat deze woning echt onderscheidt: het voormalige boerderijgedeelte. De enorme schuur biedt een zee aan ruimte en mogelijkheden. Denk aan een atelier, een werkplaats, een hobbyruimte, opslag, het stallen van voertuigen of zelfs een toekomstige herontwikkeling binnen de geldende regelgeving. De afmetingen en de authentieke constructie maken dit een unieke ruimte die nauwelijks nog beschikbaar komt. Wat heb jij in gedachten voor dit waanzinnige vertrek?

Eerste verdieping

Op de eerste verdieping bevinden zich maar liefst zes slaapkamers. De kamers komen in diverse groottes, en bieden samen daarom volop ruimte voor een groot gezin, logees, thuiswerken en hobby's. Hoe jij de ruimtes gaat verdelen tussen de master bedroom – tip: de royale kamer achterin is uitermate geschikt – en kinderkamers of ander soort ruimtes, is helemaal aan jou.

Daarnaast beschikt deze verdieping over een grote badkamer met een ligbad, een douche en een dubbele wastafel. Mocht de badkamer qua look en feel nu niet helemaal binnen jouw smaak vallen, dan heb je ook hier alle ruimte en mogelijkheden om het naar wens te veranderen.

Tweede verdieping

De tweede verdieping bestaat uit een zeer royale bergzolder die zich uitstrekt over vrijwel de gehele lengte van de boerderij. De indrukwekkende kapconstructie en de hoeveelheid ruimte maken deze verdieping bijzonder interessant voor toekomstige uitbreiding of aanvullende gebruiksfuncties. Wat wil je nog meer?

Tuin

Precies: een tuin. Die heb je hier gelukkig in overvloed. Rondom de woning bevinden zich diverse buitenruimtes, bergingen en een groot erf, waar jij kan doen wat je niet laten kan. De combinatie van wonen, werken, hobbyisten en opslag maakt deze woonboerderij uitzonderlijk veelzijdig. Pak jij deze ultieme kans en maak jij van dit huis een heel bijzonder thuis?

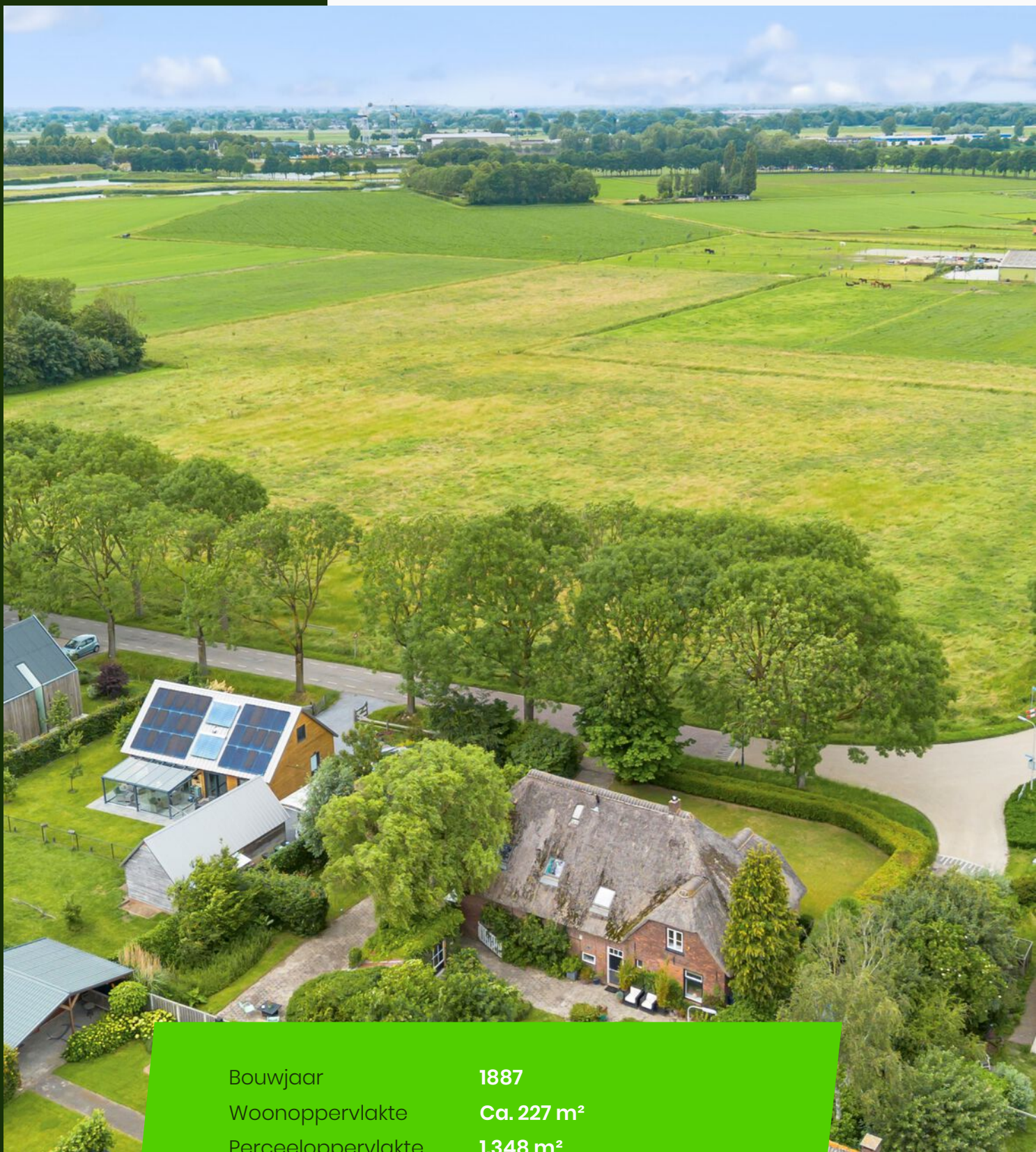
Bijzonderheden:

- Karakteristieke en zeer royale T-boerderij uit 1887;
- Gelegen op een unieke landelijke locatie in Herpt;
- Op korte afstand van vestingstad Heusden;
- Maar liefst zes slaapkamers;
- Royale bergzolder aanwezig;
- Grote authentieke deel en schuur;
- Diverse bergingen en bijgebouwen;
- Woonboerderij met uitzonderlijk veel ruimte;
- Authentieke gebintconstructies;
- Rietgedekte daken met karakteristieke uitstraling;
- Ideaal voor wonen, werken en hobby's aan huis;
- Volledig naar eigen wens te moderniseren;
- Een zeldzame kans voor liefhebbers van historische woonboerderijen.



Energielabel





Bouwjaar	1887
Woonoppervlakte	Ca. 227 m ²
Perceeloppervlakte	1.348 m ²
Tuin oppervlakte	Ca. 1.153 m ²
Inhoud	Ca. 1.231 m ³
Aantal kamers	8
Aantal slaapkamers	6









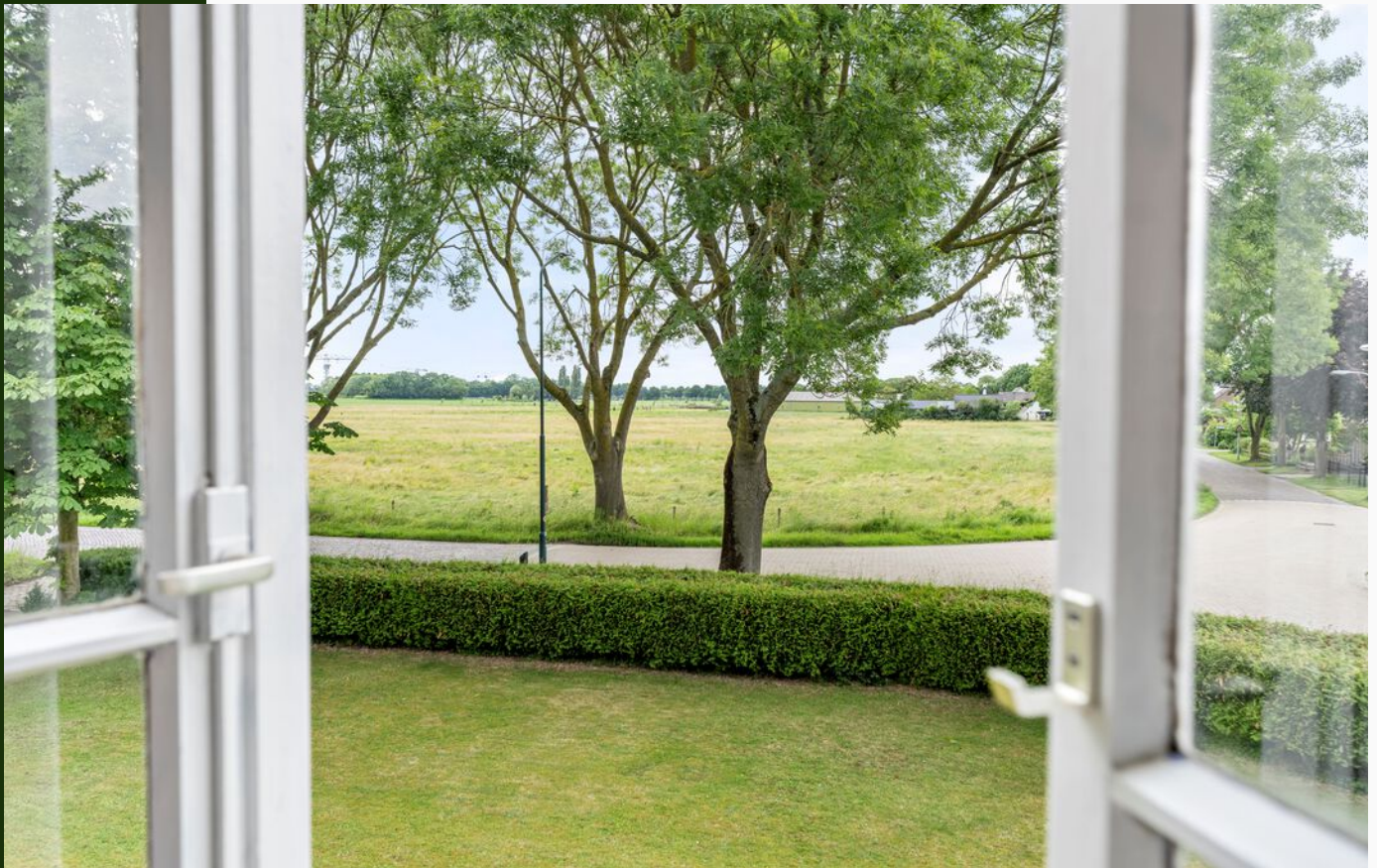












































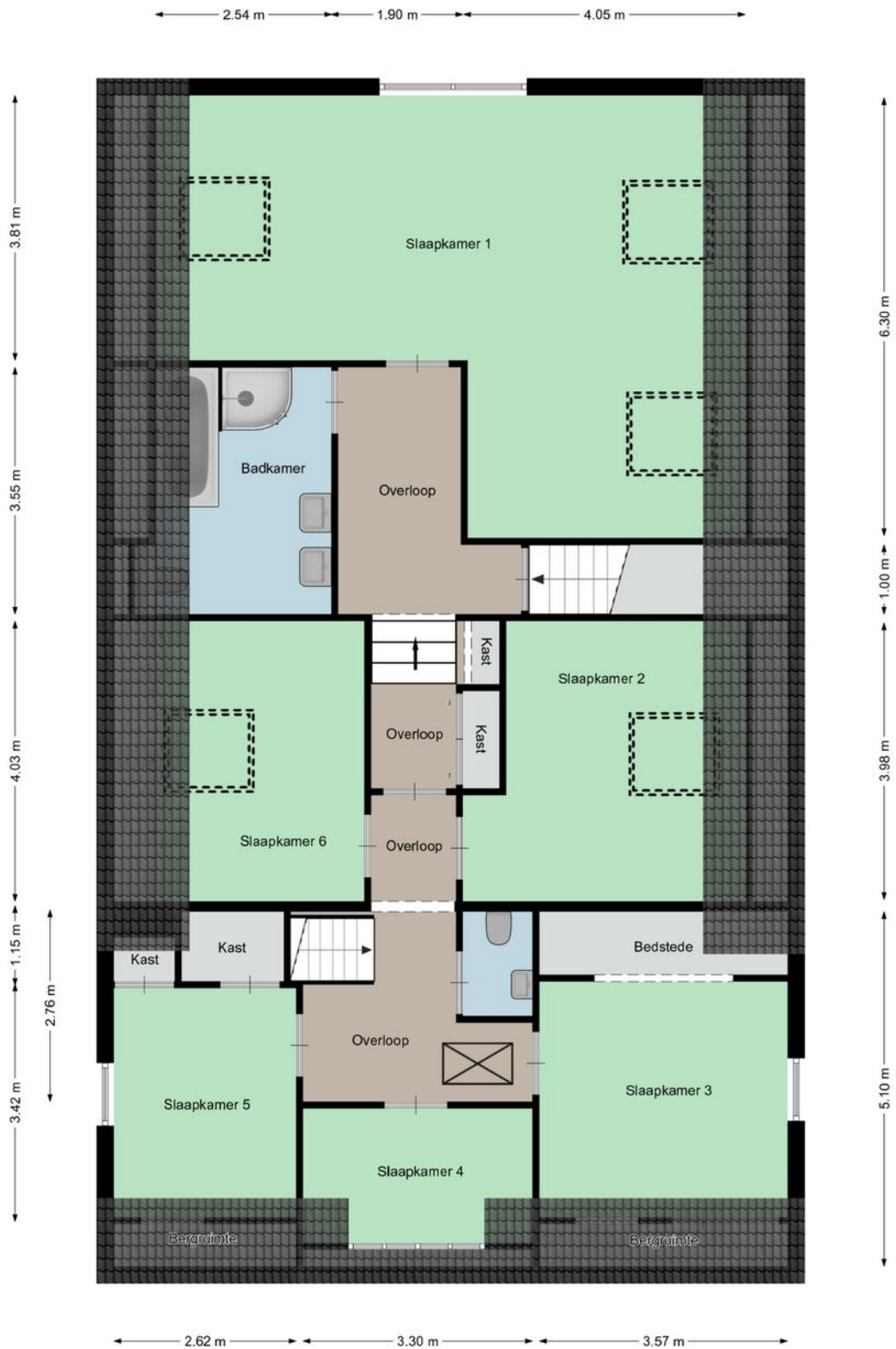


Plattegrond



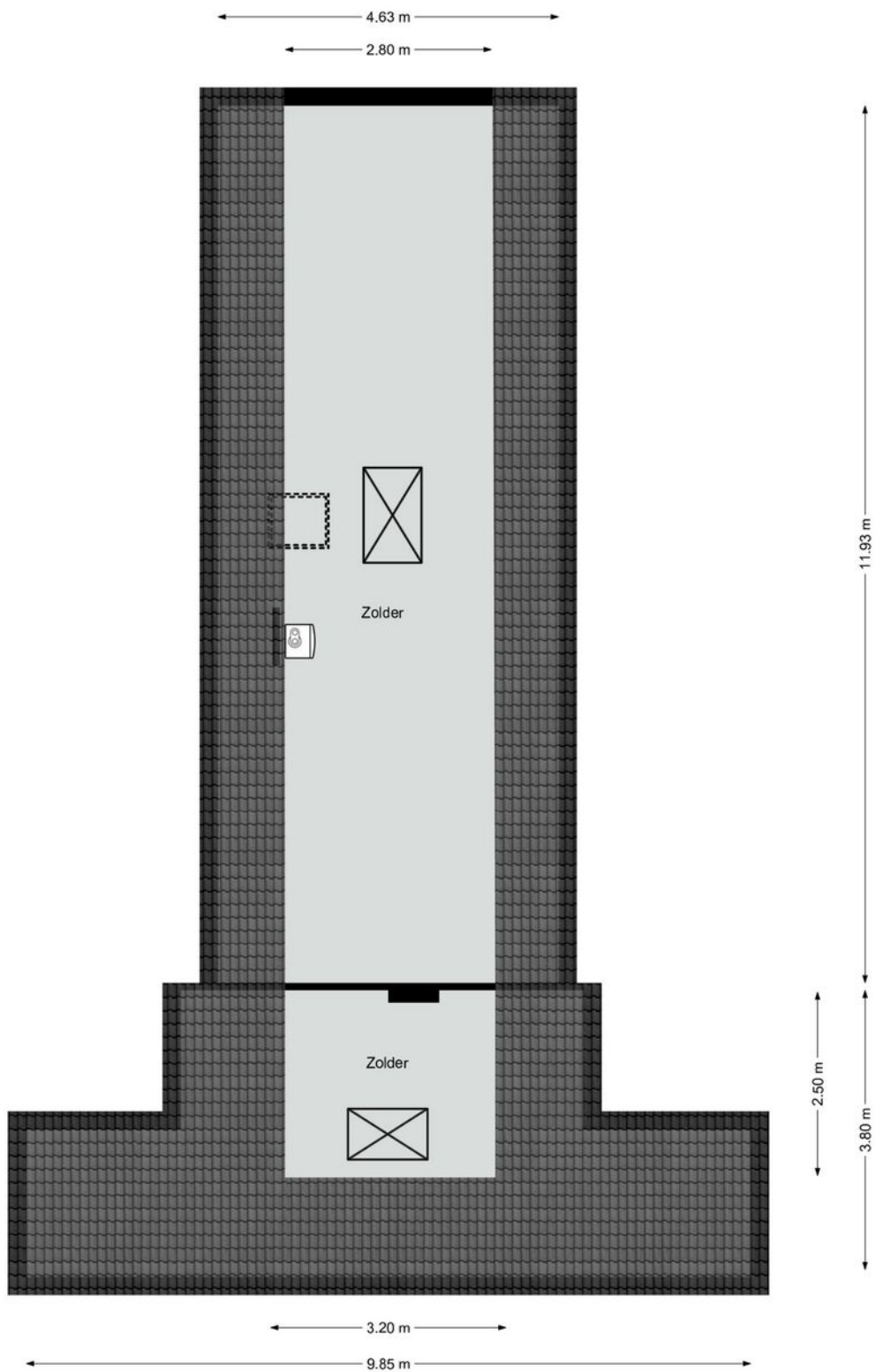
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



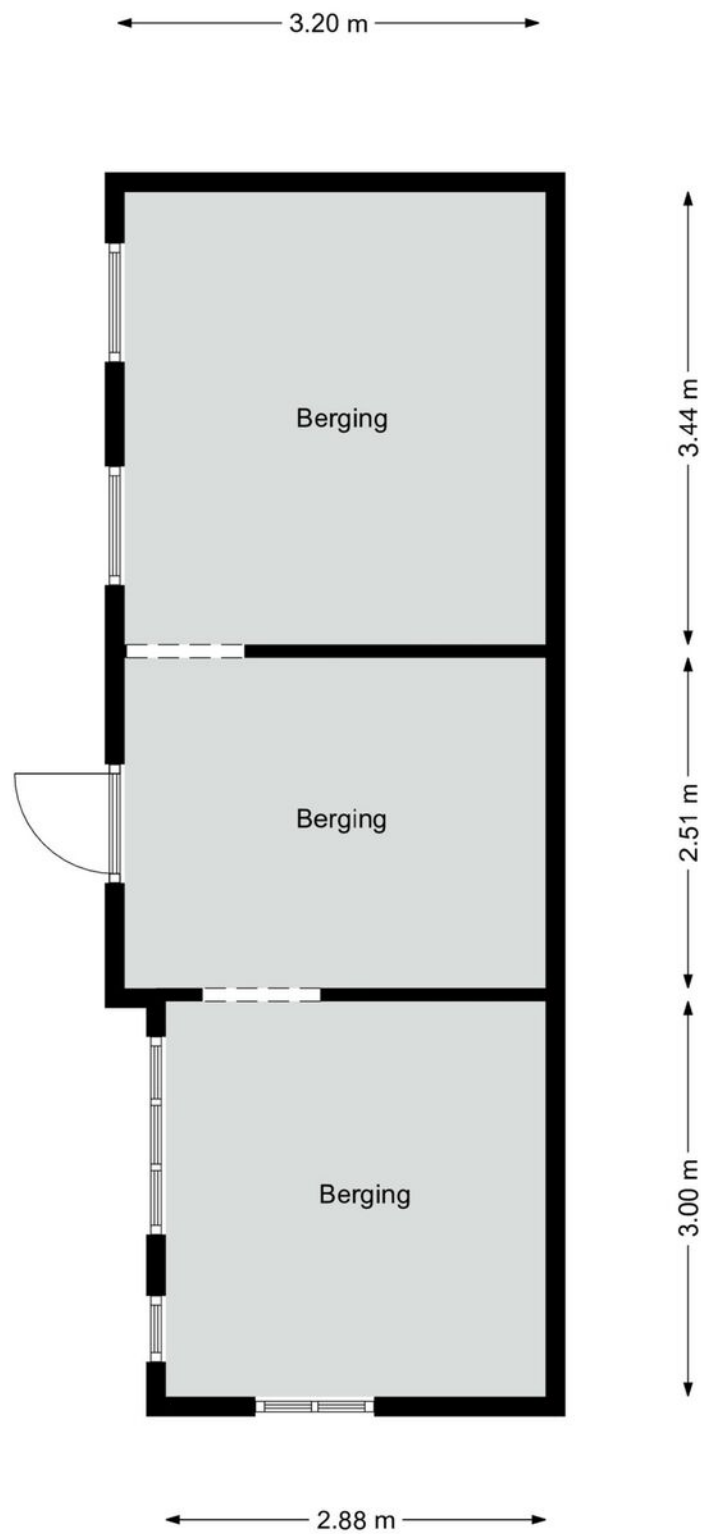
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
 ©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



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

Plattegrond

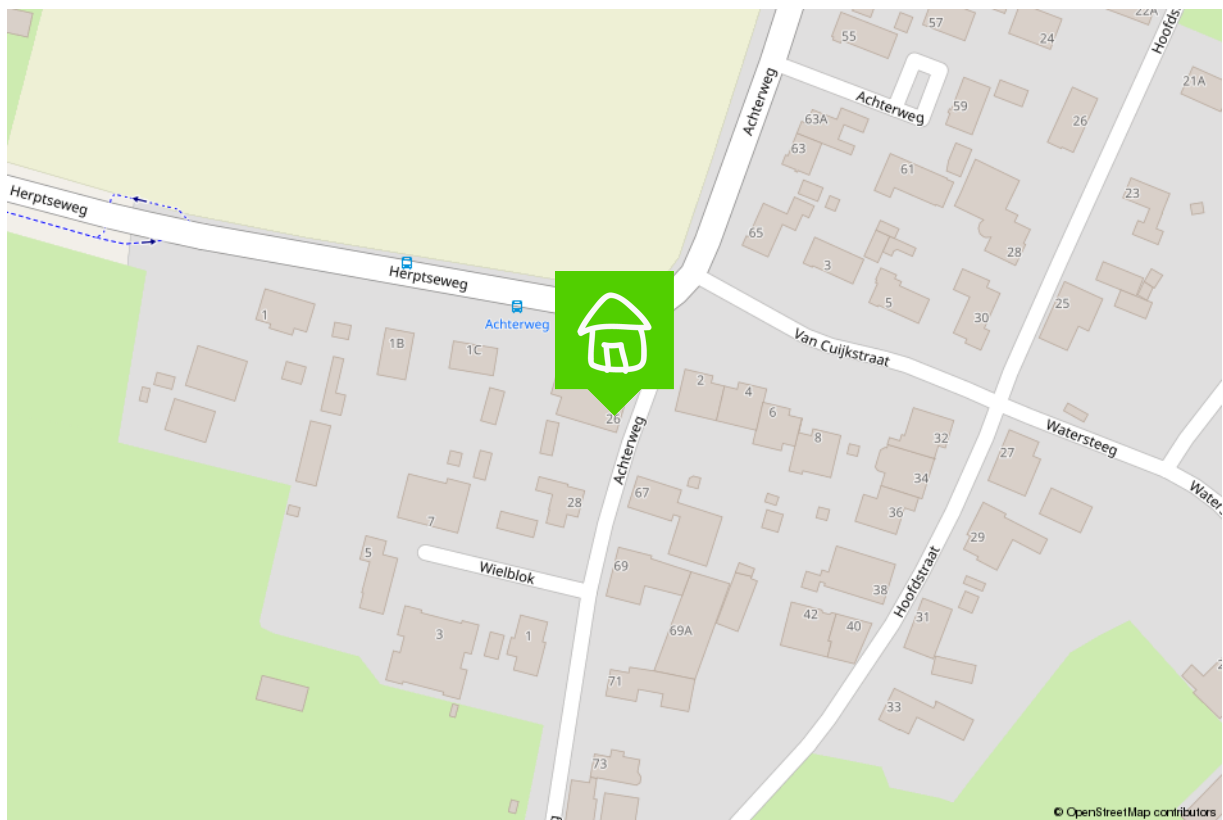
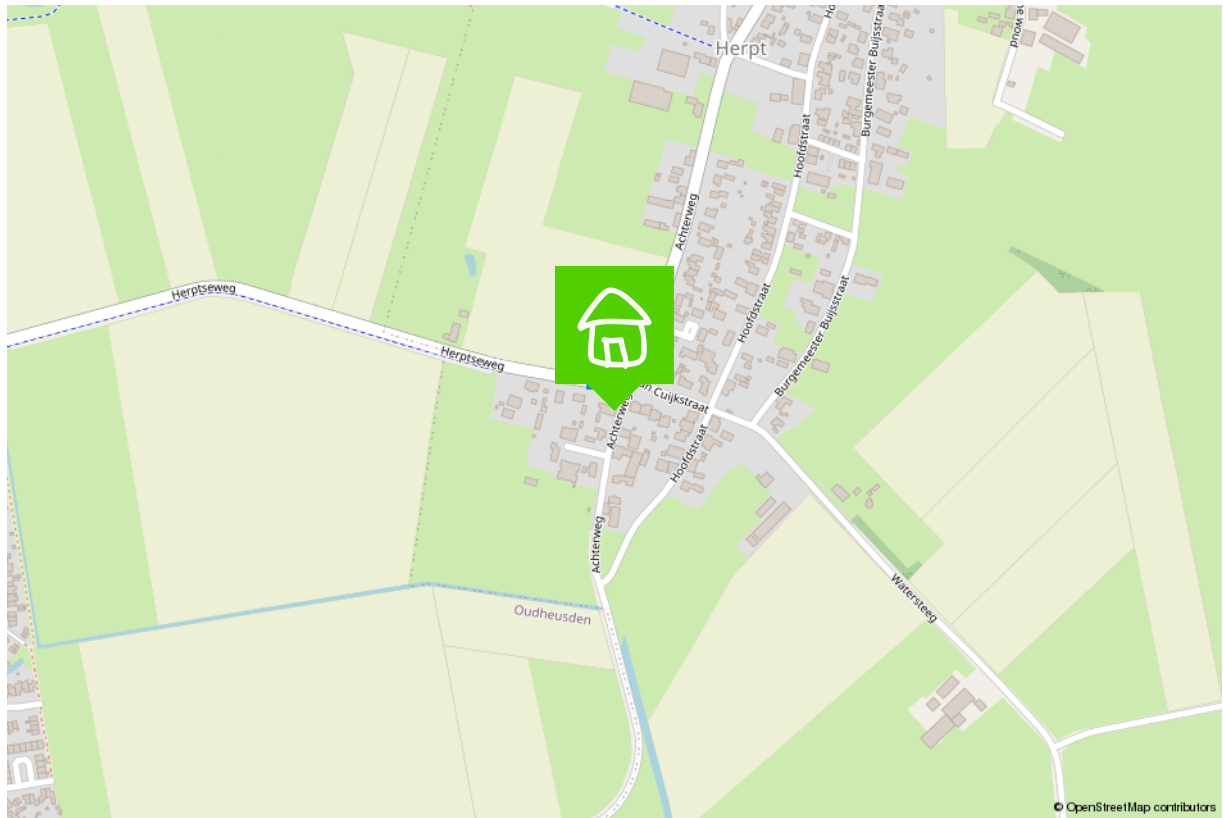


Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Kadastrale kaart



Locatie op de kaart



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