

BART uw makelaar



Kerkacker 41 Oisterwijk

Vraagprijs € 439.000 K.K.

Ruime twee-onder-een-kapwoning met garage, oprit en volop mogelijkheden om jouw woonwensen waar te maken!

Welkom bij **Kerkacker 41**

Ben je op zoek naar een woning die je helemaal naar eigen smaak kunt inrichten? Dan is Kerkacker 41 in Oisterwijk zeker een bezichtiging waard! Deze twee-onder-een-kapwoning beschikt over een ruime oprit, een garage, een voor- en achtertuin en een praktische indeling. Met circa 90 m² woonoppervlakte en mogelijkheden om de woning verder uit te breiden of aan te passen, biedt dit huis een mooie basis voor de toekomst. Extra interessant is de mogelijkheid om een slaapkamer en badkamer op de begane grond te realiseren, zodat gelijkvloers wonen wellicht tot de opties behoort.

Locatie

De woning ligt in de wijk Pannenschuur in Oisterwijk, een geliefde woonomgeving met een gevarieerd woningaanbod en veel groen. De wijk is populair bij starters en gezinnen en biedt diverse voorzieningen voor jong en oud. Denk aan winkels, scholen, kinderopvang, speelplekken en sportvoorzieningen. Ook is er een buurtwinkelcentrum voor de dagelijkse boodschappen.

De groene omgeving en de aanwezigheid van diverse voorzieningen maken Pannenschuur tot een prettige plek om te wonen. Je woont hier in een woonwijk met een levendig karakter, terwijl de voorzieningen van Oisterwijk binnen handbereik liggen. Een fijne locatie voor wie comfortabel wil wonen en graag alle dagelijkse benodigdheden in de buurt heeft.

Indeling

Begane grond

Aan de voorzijde valt direct de ruime oprit op, waar plaats is voor meerdere auto's. De grote voortuin geeft de woning een groene uitstraling en leidt naar de entree.

Via de hal, met meterkast en trapopgang, bereik je de woonkamer. De Z-vormige woonkamer biedt verschillende mogelijkheden voor het creëren van een gezellige zithoek en een aparte eethoek. Dankzij de speelse indeling kun je de ruimte op verschillende manieren benutten en helemaal aanpassen aan jouw woonwensen.

Aansluitend bevindt zich de gesloten keuken. Deze is voorzien van een eenvoudige keukenopstelling en biedt een mooie kans om een keuken naar eigen smaak te realiseren. Zo kun je de ruimte moderniseren en geheel laten aansluiten op jouw persoonlijke stijl.

Vanuit de woning bereik je de achtertuin. Deze beschikt over een gazon en een terras op het zuidwesten, waardoor je hier heerlijk kunt genieten van de middag- en avondzon. Er is voldoende ruimte om een fijne zithoek te creëren, buiten te eten of de tuin verder naar eigen wens in te richten. Vanuit de tuin heb je bovendien toegang tot de garage, ideaal voor het stallen van fietsen, het opbergen van spullen of het creëren van extra hobbyruimte.

Een bijzonder pluspunt is de mogelijkheid om de begane grond anders in te delen. Afhankelijk van de bouwkundige situatie en de benodigde aanpassingen zou hier een slaapkamer met badkamer kunnen worden gerealiseerd. Dit kan interessant zijn voor wie vooruit wil denken en graag de mogelijkheid heeft om in de toekomst gelijkvloers te wonen.

Eerste verdieping

Via de trap bereik je de eerste verdieping. De overloop geeft toegang tot twee slaapkamers, de badkamer en het luik naar de vliering.

De slaapkamers liggen aan de voor- en achterzijde van de woning. Beide kamers zijn geschikt als slaapkamer, maar kunnen uiteraard ook worden ingericht als werkruimte, hobbykamer of logeerkamer. Zo is de verdieping flexibel in gebruik en kun je de beschikbare ruimte aanpassen aan jouw persoonlijke situatie.

De badkamer is volledig betegeld en voorzien van een wastafel, douche en toilet. Ook bevindt zich hier de aansluiting voor de wasmachine. Dankzij het aanwezige dakraam valt er daglicht binnen, wat de badkamer een prettige basis geeft.

Tweede verdieping: vliering

Via een vlizotrap bereik je de vliering. Hier bevindt zich de opstelling van de cv-ketel en is extra ruimte beschikbaar voor het opbergen van spullen die je niet dagelijks nodig hebt.

De vliering biedt mogelijk ook kansen voor de toekomst. Afhankelijk van de constructie, de beschikbare hoogte en de benodigde vergunningen zou het realiseren van een vaste trap en een extra slaapkamer onderzocht kunnen worden. Daarmee zijn er mogelijkheden om de woning verder aan te passen aan veranderende woonwensen.

Buitenruimte en garage

De woning beschikt over zowel een voor- als achtertuin. De ruime voortuin en oprit zorgen voor een prettige aankomst en bieden parkeergelegenheid op eigen terrein. De achtertuin ligt op het zuidwesten en beschikt over een terras en een gazon. Een fijne plek om na een drukke dag buiten te ontspannen of op zonnige dagen gezellig met vrienden en familie samen te zijn.

De aangebouwde garage is een waardevolle toevoeging. Je kunt deze gebruiken voor het parkeren van een auto, het stallen van fietsen of als praktische bergruimte. Ook voor hobbyisten biedt de garage mogelijkheden.

Juridische bijzonderheden

Bij de verkoop van deze woning zijn de volgende juridische bijzonderheden van toepassing. Deze worden ook opgenomen in de koopovereenkomst:

- Verkoper heeft koper uitdrukkelijk geattendeerd op het feit dat hij het verkochte nooit zelf feitelijk heeft gebruikt en dat hij derhalve koper niet heeft kunnen informeren over de eigenschappen c.q. gebreken aan het verkochte waarvan hij op de hoogte zou zijn geweest als hij het verkochte feitelijk had gebruikt. In dit kader zijn partijen uitdrukkelijk overeengekomen dat dergelijke eigenschappen c.q. gebreken voor risico en rekening van koper komen en dat bij vaststelling van de koopsom hiermee rekening is gehouden.
- De koper is ervan in kennis gesteld dat de notariskeuze voor verkoper een onderdeel van deze overeenkomst vormt en derhalve aan verkoper is voorbehouden.

Kenmerken

- Twee-onder-een-kapwoning met volop mogelijkheden
- Woonoppervlakte circa 90 m²
- Perceeloppervlakte 217 m²
- Bouwjaar 1984
- Ruime oprit voor meerdere auto's
- Garage en voor- en achtertuin
- Achtertuin op het zuidwesten
- Mogelijkheid om de woning naar eigen smaak te moderniseren
- Potentie voor een slaapkamer en badkamer op de begane grond, afhankelijk van de bouwkundige mogelijkheden

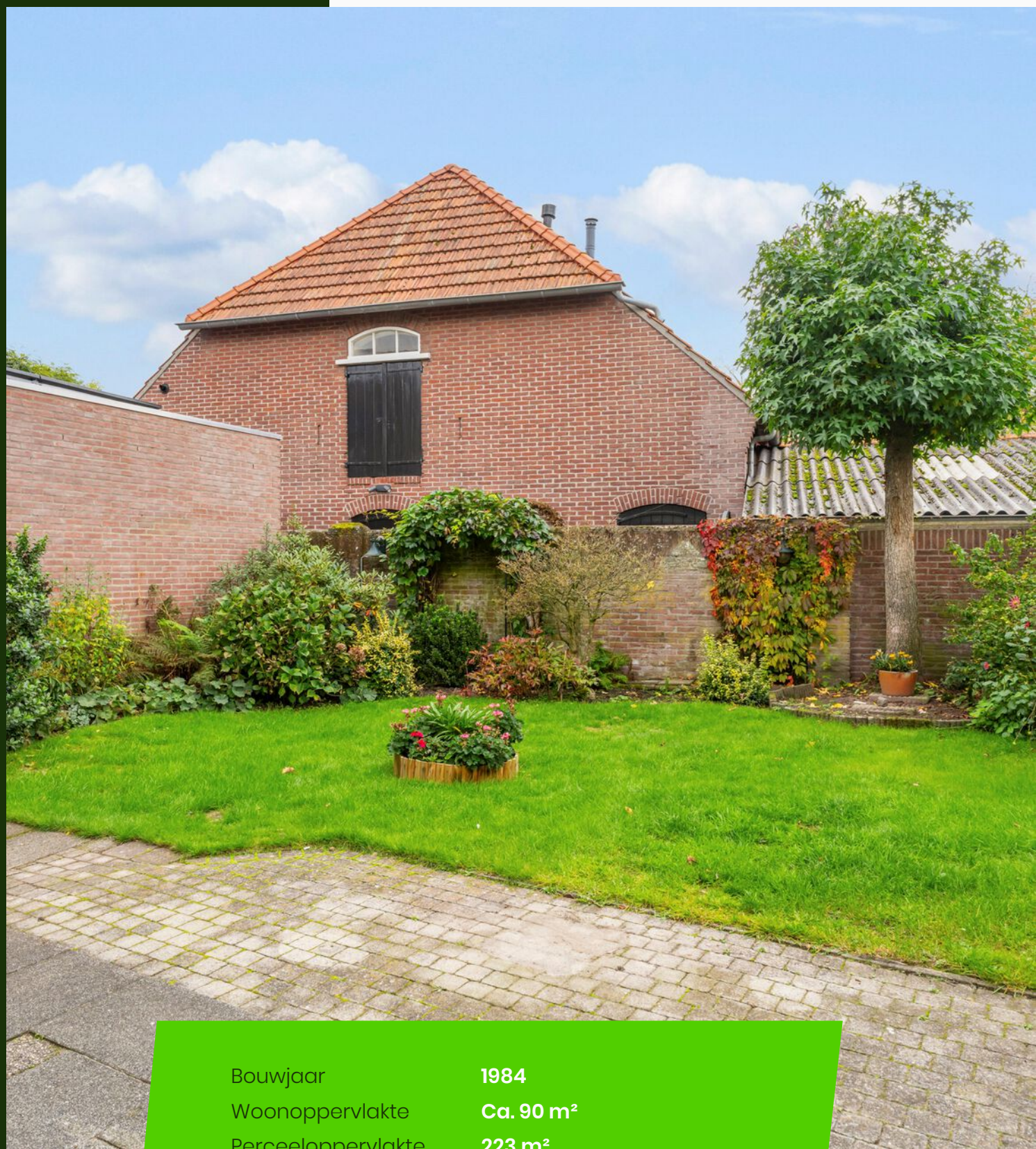
Kom kijken en ontdek de mogelijkheden!

Kerkacker 41 is een interessante kans voor wie op zoek is naar een woning met ruimte, een garage en mogelijkheden om er een eigen thuis van te maken. Of je nu een starterswoning zoekt, een gezinswoning wilt creëren of alvast wilt nadenken over gelijkvloers wonen: de praktische basis en de mogelijkheden voor aanpassing maken dit huis het bekijken waard. Benieuwd wat je hier allemaal van kunt maken? Kom de woning zelf ervaren en ontdek de mogelijkheden tijdens een bezichtiging!



Energie label **B**





Bouwjaar	1984
Woonoppervlakte	Ca. 90 m ²
Perceeloppervlakte	223 m ²
Tuin oppervlakte	Ca. 90 m ²
Inhoud	Ca. 368 m ³
Aantal kamers	3
Aantal slaapkamers	2

































Plattegrond



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

Plattegrond



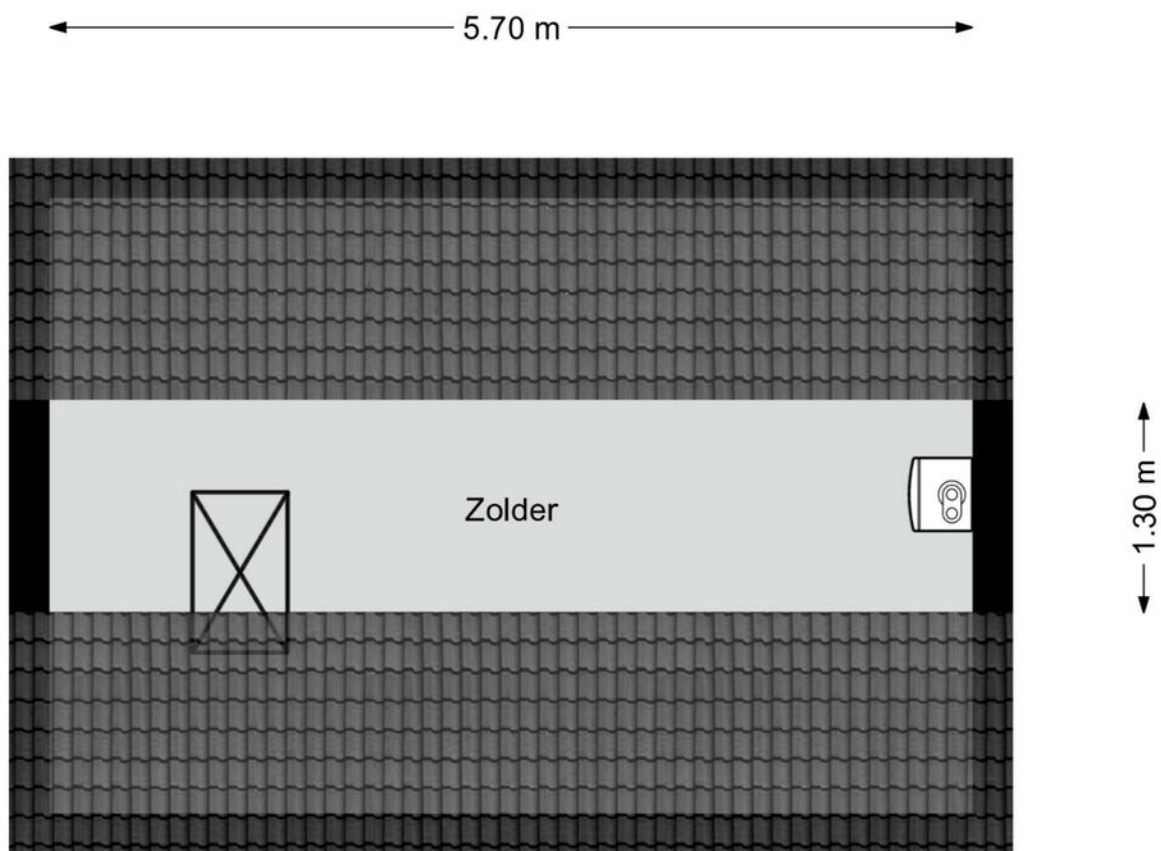
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



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

Plattegrond

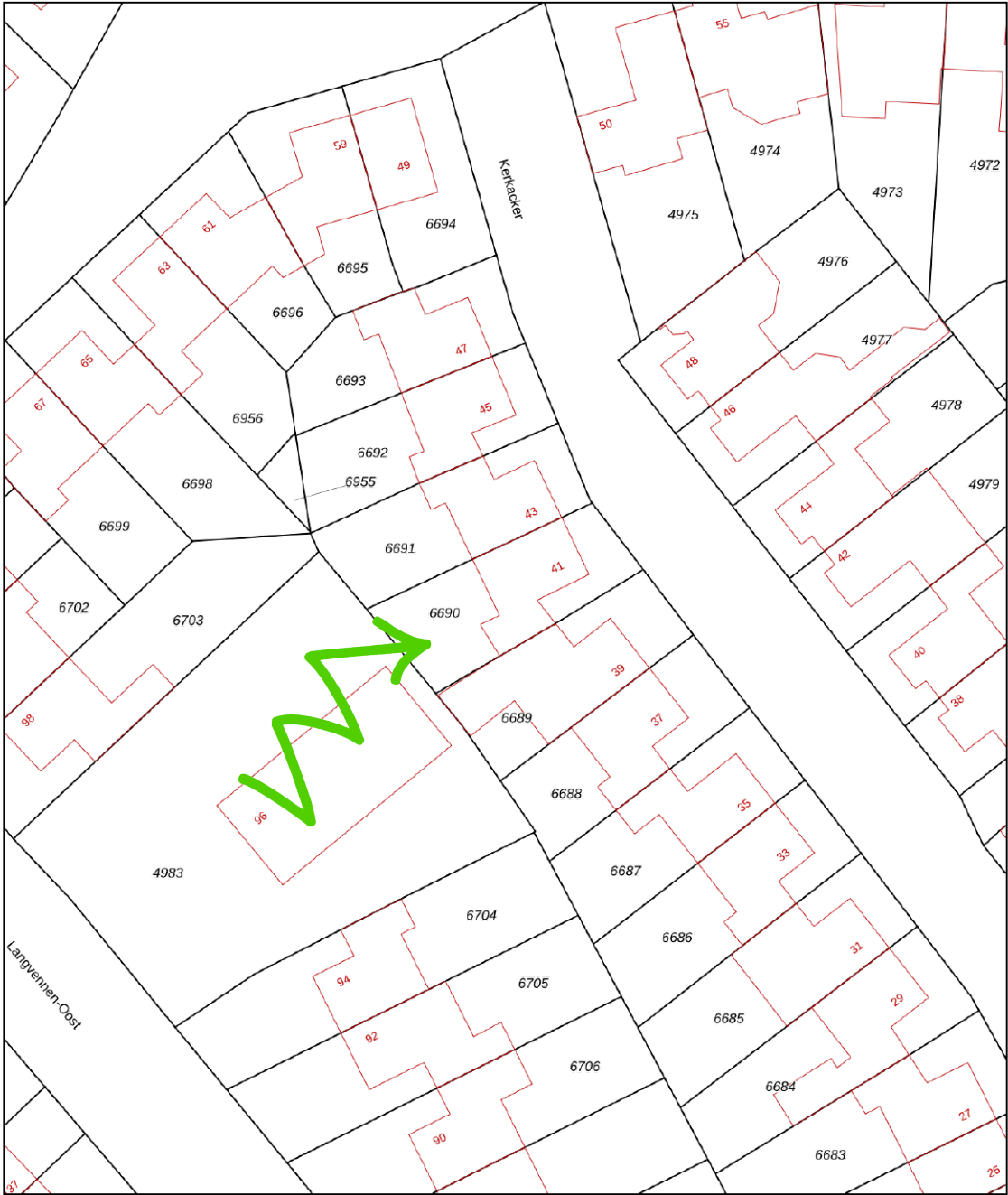


Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Marike



12345
25
Huisnummer
— Vastgestelde kadastrale grens
— Voorlopige kadastrale grens
— Administratieve kadastrale grens
— Bebouwing

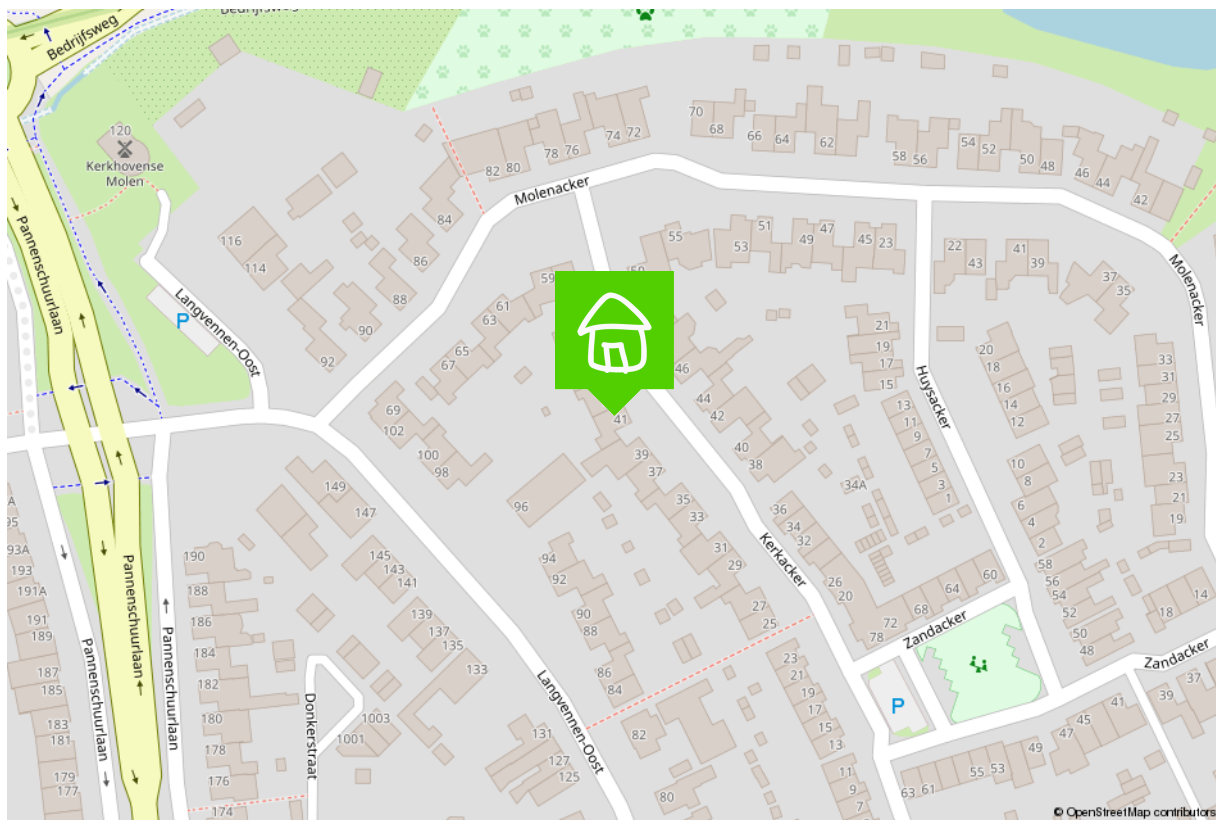
Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente	Oisterwijk
Sectie	A
Perceel	6690

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



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

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