

BART uw makelaar



't Buske 22 Udenhout

Vraagprijs € 395.000,- K.K.

Ben je op zoek naar een ruime tussenwoning met diepe achtertuin en vier volwaardige slaapkamers? Dan is dit je kans!

Welkom bij 't Buske 22

In een autoluw en groen stukje van 't Buske staat deze ruime tussenwoning met een diepe achtertuin, vier volwaardige slaapkamers en een fijne, kindvriendelijke ligging. Dankzij de boogvormige straatindeling geniet je aan de voorzijde van een vrij uitzicht op de groenvoorziening met speeltoestel.

De woning ligt op korte afstand van het centrum van Udenhout. Hier vind je winkels, scholen, sportvoorzieningen en de Loonse en Drunense Duinen. Ook de uitvalswegen naar Tilburg, Breda, Eindhoven en 's-Hertogenbosch zijn goed bereikbaar.

Indeling

Begane grond

Via de verzorgde aangelegde voortuin bereik je de entree. In de hal bevinden zich de meterkast, toiletruimte met fonteintje, de trapopgang en een praktische trapkast. De begane grond is voorzien van een warmgekleurde massief eiken vloer.

De woonkamer is licht en prettig ingedeeld, met aan de voorzijde het zitgedeelte en een groot raam dat zorgt voor veel daglicht. Aan de achterzijde bevindt zich het eetgedeelte met zicht op de tuin. De keuken is bij de woonkamer betrokken, waardoor een ruime leefruimte is ontstaan. De keuken is uitgevoerd in een hoek opstelling en voorzien van een keramische kookplaat, afzuigkap, combi-oven en vaatwasser. Vanuit de keuken is er toegang tot de achtertuin.

Aan de achterzijde bestaat de mogelijkheid om de woning uit te bouwen. Dankzij de diepe tuin blijft er dan nog altijd een fijne tuin over.

Eerste verdieping

De overloop geeft toegang tot drie slaapkamers, waarvan één aan de voorzijde en twee aan de achterzijde. Alle kamers zijn voorzien van vloerbedekking en strakke wanden.

De licht betegelde badkamer ligt aan de voorzijde en beschikt over een douchecabine met glazen wand, thermostaatkraan, een zwevend toilet en een wastafelmeubel in wit-antraciet kleurstelling.

De ramen aan de voor- en achterzijde zijn voorzien van rolluiken.

Tweede verdieping

Via een vaste trap bereik je de ruime zolderverdieping. Op de voorzolder bevinden zich de aansluitingen voor de wasmachine en droger, evenals de cv-installatie. De royale zolderkamer heeft een tweetal dakramen voor een prettige lichtinval en biedt bovendien veel bergruimte achter de schuifwanden onder de schuine kanten.

Tuin

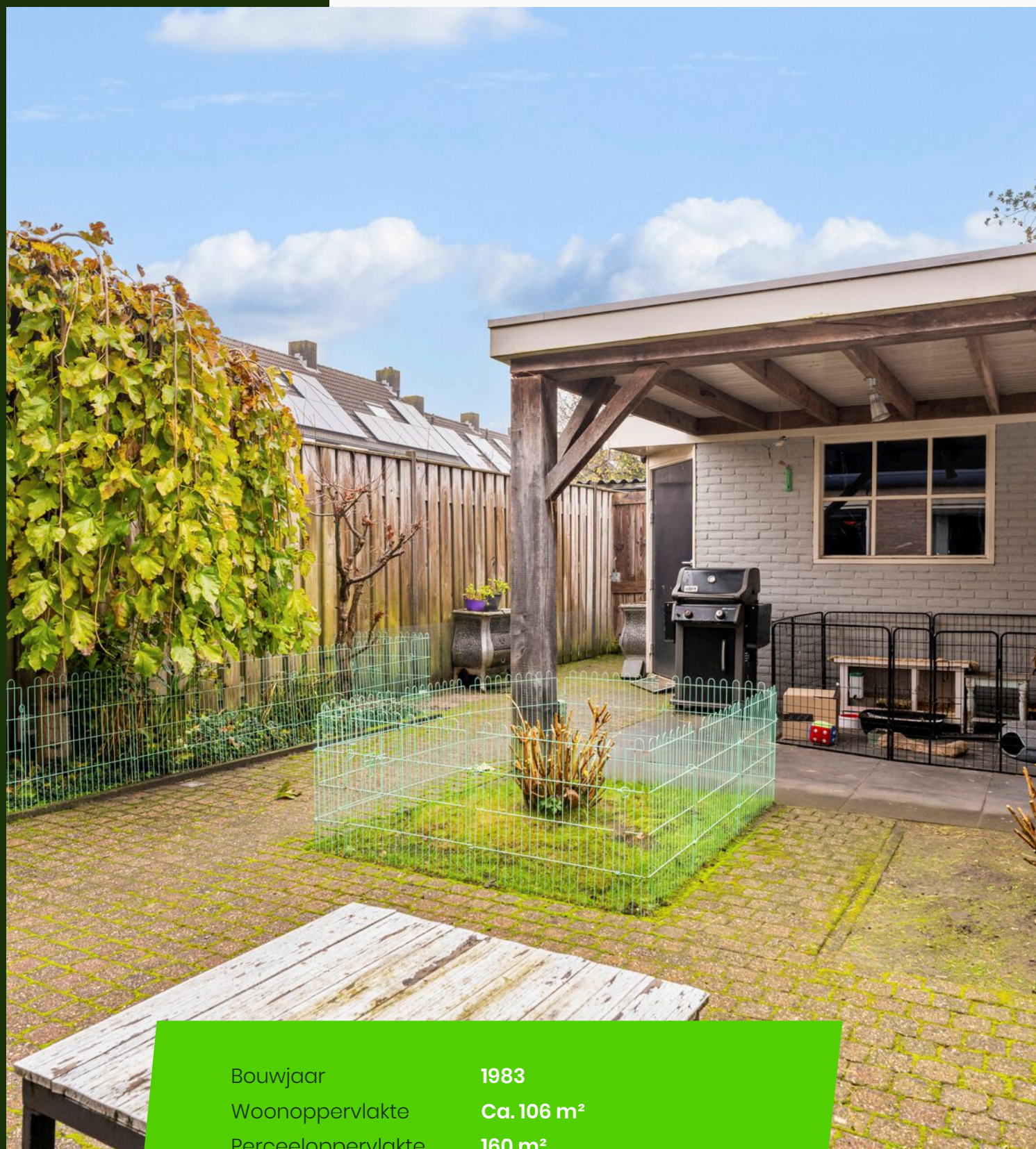
De diepe achtertuin met mogelijkheid tot uitbouwen, ligt op het zuidoosten en is volledig bestraat, ideaal voor onderhoudsarm gebruik. Aan beide zijden staan nette schuttingen en een achterom. Achter op het perceel bevindt zich een stenen berging voorzien van elektra. Voor de berging is een mooie houten overkapping voor de late uurtjes.

Ben je op zoek naar een ruime tussenwoning op een rustige, groene locatie, met 4 slaapkamers en volop mogelijkheden om naar eigen smaak te moderniseren? We laten deze woning aan de 't Buske 22 graag aan je zien!



Energielabel B





Bouwjaar	1983
Woonoppervlakte	Ca. 106 m ²
Perceeloppervlakte	160 m ²
Tuin oppervlakte	Ca. 56 m ²
Inhoud	Ca. 364 m ³
Aantal kamers	5
Aantal slaapkamers	4





































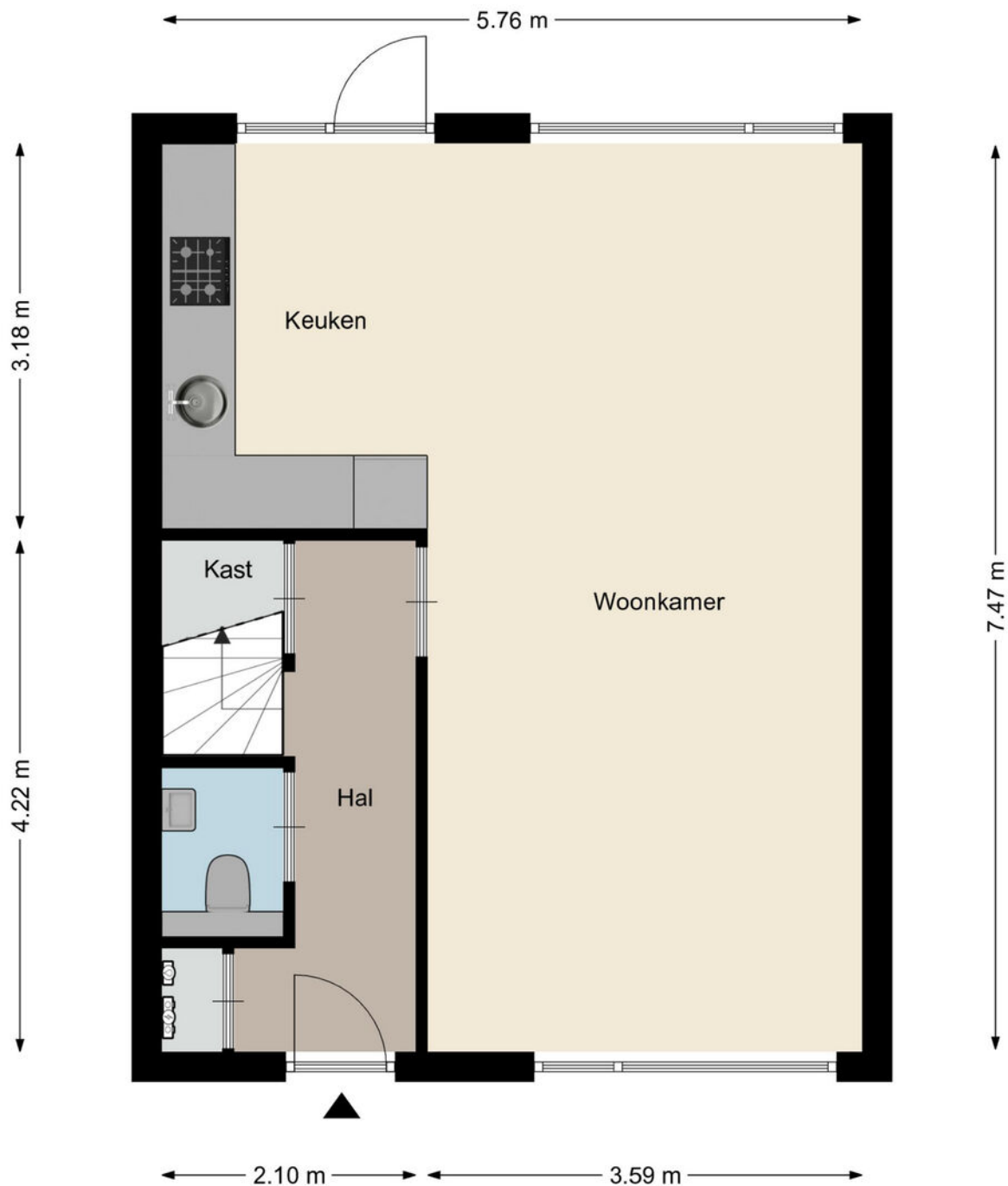


Plattegrond



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

Plattegrond



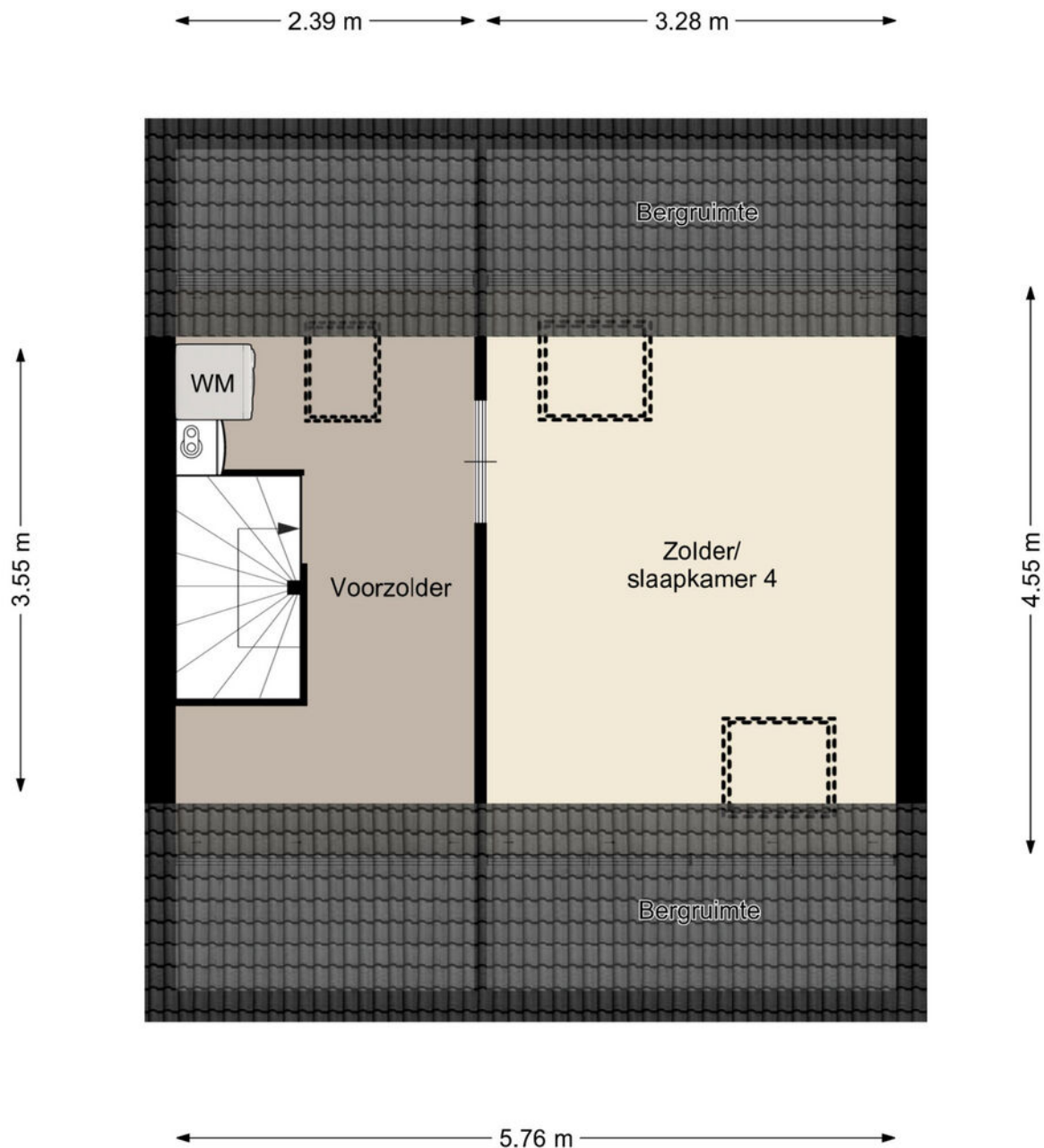
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



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

Plattegrond

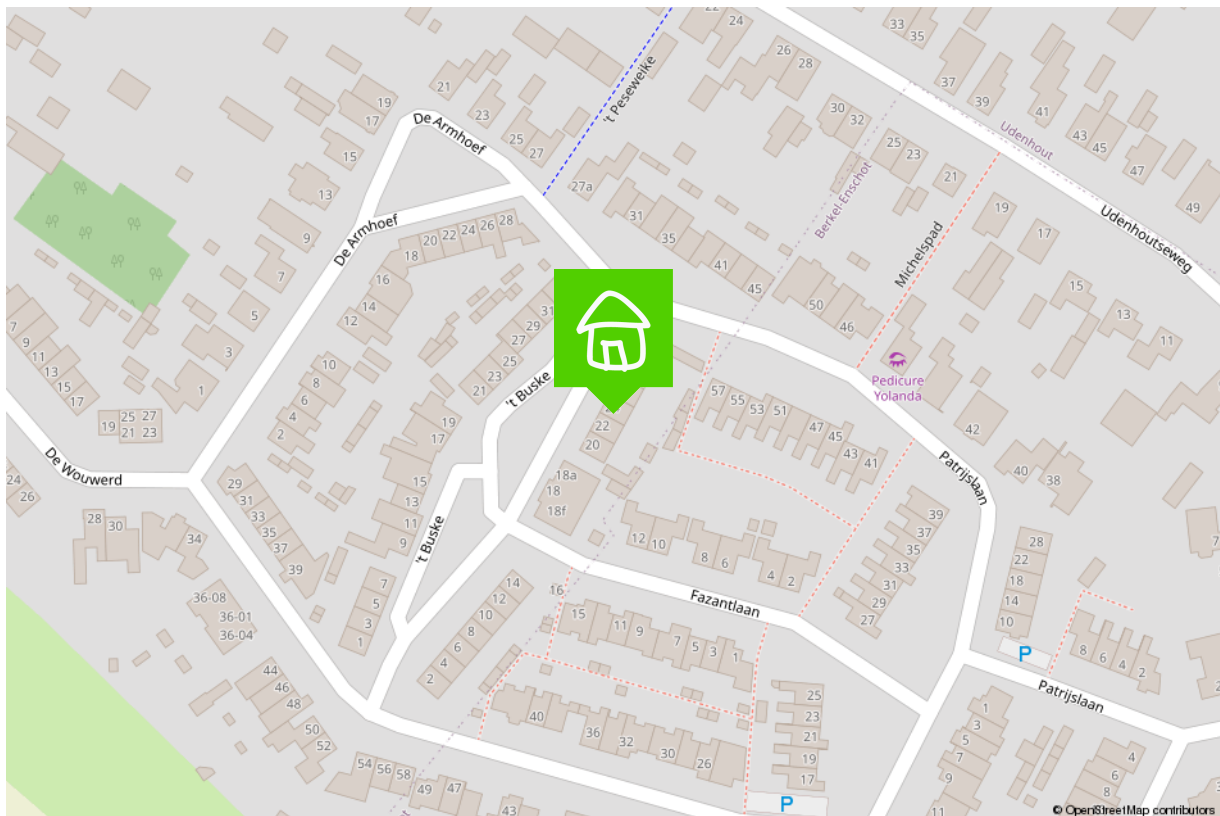
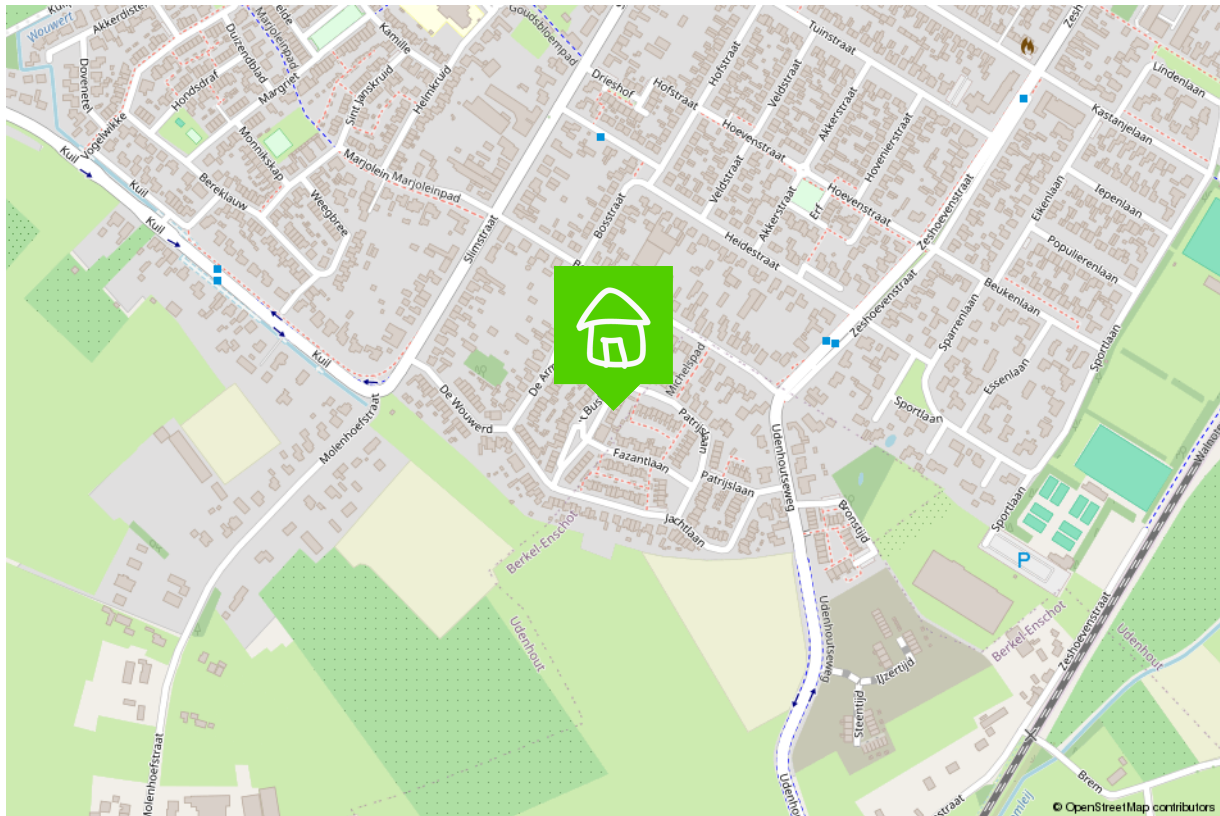


Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Kadastrale kaart



Locatie op de kaart



Wonen in Udenhout

Wonen in Udenhout, weg van de stad

Wonen in Udenhout betekent wonen middenin een natuurrijke omgeving vol rust en gemoedelijkheid. Het dorp is namelijk omgeven door groen, dat zich uitstekend leent voor een wandeling of fietstocht: natuurgebied De Brand en het riviertje de Zandleij, het Nationaal Park De Loonse en Drunense Duinen, landgoed Papenhuijzen én natuurgebied de Leemputten.

Met prachtige boerderijen, gezellige en kindvriendelijke wijken en kleinschalige horeca waan je je letterlijk ver weg van de stad. Ik kom er als makelaar bij een bezoek altijd een beetje tot rust. Maar schijn bedriegt, want hoewel je niets merkt van de drukte van Tilburg, is de stad toch binnen vijftien minuten te bereiken.

Ons-kent-ons in Udenhout

Als makelaar ervaar ik altijd de warmte van Udenhout. De ons-kent-ons-sfeer die in het dorp hangt geeft een veilig gevoel en dat merk je ook in de supermarkt, bij de bakker en de slager. De inwoners zijn er vriendelijk en ontspannen. Het maakt dat je je zeker snel thuis zult voelen in je nieuwe woning.

Bovendien kent Udenhout een aantal terugkerende festiviteiten waar het steevast gezellig is, zoals Udenhout onder zeil, De Unentse Mert, Mugfest, de overdekte ijsbaan in de winter (leuk met kinderen!) en natuurlijk het carnaval in D'n Haozenpot, zoals Udenhout dan heet.



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 ontleen.

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