

BART uw makelaar



Slimstraat 39, Udenhout

Vraagprijs € 695.000,- K.K.

Ben je op zoek naar een gezinswoning met een combinatie van sfeer, ruimte, uitbreidingen en toekomstmogelijkheden in Udenhout? Dan is dit je kans.

Welkom bij Slimstraat 39

Wonen met karakter, ruimte én mogelijkheden. Welkom aan de Slimstraat 39 in Udenhout.

Soms komt er een woning voorbij die direct opvalt. Niet alleen door de ruimte, maar vooral door de sfeer. Een huis dat door de jaren heen met zorg is uitgebreid, verbeterd en onderhouden, met behoud van zijn karakteristieke elementen. Een woning waar het verleden voelbaar is, maar het comfort van nu vanzelfsprekend aanwezig. Deze woning biedt niet alleen een fijne leefomgeving voor vandaag, maar ook flexibiliteit voor de toekomst. Dankzij de uitbouw aan de achterzijde, de opbouw en de aangebouwde garage is er verrassend veel ruimte ontstaan. Daarbij biedt het perceel en de indeling zelfs mogelijkheden voor bijvoorbeeld een mantelzorgwoning (onder voorbehoud van goedkeuring door de gemeente).

Dit is zo'n plek waar je binnenstapt en denkt: hier klopt het. Hier wil je wonen.

Locatie

De woning is gelegen aan de Slimstraat, een karakteristieke straat in het geliefde Udenhout. Hier woon je in een prettige, dorpse omgeving met een fijne balans tussen rust en levendigheid. Alle dagelijkse voorzieningen zijn binnen handbereik, zoals winkels, scholen en sportvoorzieningen.

Wat deze locatie extra aantrekkelijk maakt, is de nabijheid van natuurgebieden. Binnen enkele minuten sta je midden in het groen, ideaal voor een wandeling of fietstocht. Tegelijkertijd zijn steden als Tilburg goed bereikbaar, waardoor je profiteert van zowel de rust van het dorp als de dynamiek van de stad.

De Slimstraat zelf kenmerkt zich door een gevarieerd straatbeeld met karaktervolle woningen. Het is een straat waar je je snel thuis voelt.

Indeling

Begane grond

Bij binnenkomst valt direct de sfeer op. De woning ademt karakter uit met elementen die zorgen voor warmte en een authentieke uitstraling. Denk aan details die je niet zomaar in een nieuwbouwwoning tegenkomt, zoals kamer-en-suite deuren, glas-in-loodramen en een erker, gecombineerd met het comfort van nu.

De woonkamer is een fijne, lichte ruimte waar je zowel een gezellige zithoek als een royale eethoek kunt creëren. Dankzij de uitbouw aan de achterzijde is er extra leefruimte

ontstaan, wat het geheel een open en ruimtelijk gevoel geeft. Grote raampartijen en de tuindeuren in het eetgedeelte zorgen voor een prettige lichtinval en een mooie verbinding met de tuin.

De keuken is praktisch ingericht en biedt voldoende werk- en opbergruimte. Hier kook je met uitzicht op de tuin, wat het geheel extra prettig maakt. De indeling van de begane grond is logisch en functioneel, maar biedt tegelijkertijd mogelijkheden om naar eigen wens aan te passen.

Daarnaast is er op de begane grond ruimte die zich uitstekend leent voor bijvoorbeeld een werkplek aan huis of een speelkamer. De flexibiliteit van deze woning is één van de grote pluspunten.

Eerste verdieping

De eerste verdieping biedt meerdere slaapkamers, elk met hun eigen karakter. Dankzij de opbouw is hier extra ruimte gecreëerd, waardoor de kamers ruimer zijn dan je op het eerste gezicht zou verwachten.

De slaapkamers zijn goed in te delen en bieden volop mogelijkheden voor verschillende gezinssituaties. Of je nu extra slaapkamers nodig hebt, een thuiskantoor wilt realiseren of een hobbyruimte zoekt, het kan hier allemaal.

De badkamer is functioneel en netjes, en voorzien van een ligbad, douchecabine, twee wastafels en een toilet. Ook hier geldt dat je het geheel eventueel naar eigen smaak kunt moderniseren, zonder dat dit noodzakelijk is om er direct comfortabel gebruik van te maken.

Zolder

De zolderverdieping vormt een volwaardige extra verdieping. Deze ruimte is ideaal als extra slaapkamer, werkruimte of opslag. Dankzij de aanwezige ruimte en indelingsmogelijkheden kun je hier echt alle kanten op.

Of je nu behoefte hebt aan een rustige werkplek, een logeerkamer of een plek voor de kinderen om zich terug te trekken, de zolder biedt de flexibiliteit die je zoekt.

In de aanbouw is ook nog een extra kamer, te bereiken via een eigen vlizotrap in de achterportaal, deze kamer op de eerste verdieping heeft een dakkapel wat extra veel licht binnenbrengt.

Garage en mogelijkheden

De aangebouwde garage is een waardevolle toevoeging aan de woning. Deze biedt niet alleen ruimte voor het stallen van een auto of fietsen, maar kan ook dienen als werkruimte, hobbyruimte of opslag.

Wat deze woning extra bijzonder maakt, is de mogelijkheid om, in overleg met en na goedkeuring van de gemeente, een mantelzorgwoning te realiseren. Dit maakt het object uitermate geschikt voor bijvoorbeeld dubbele bewoning, het verzorgen van een familielid aan huis of het creëren van een zelfstandige woonruimte.

Deze extra mogelijkheden maken de woning toekomstbestendig en aantrekkelijk voor een brede doelgroep.

Tuin

De tuin vormt een fijne verlenging van de woning. Hier kun je in alle rust genieten van het buitenleven. Er is voldoende ruimte voor een terras, een speelplek voor kinderen of een groene inrichting met beplanting.

Dankzij de situering biedt de tuin zowel zon als schaduw, waardoor het op elk moment van de dag een prettige plek is om te verblijven. Of je nu houdt van tuinieren, ontspannen of gezellig samenzijn met familie en vrienden, deze tuin biedt de ruimte.

Slimstraat 39 is geen standaard woning. Het is een huis met een verhaal, met karakter en met mogelijkheden. Een plek waar je direct kunt wonen, maar die je ook volledig naar eigen wens verder kunt vormgeven.

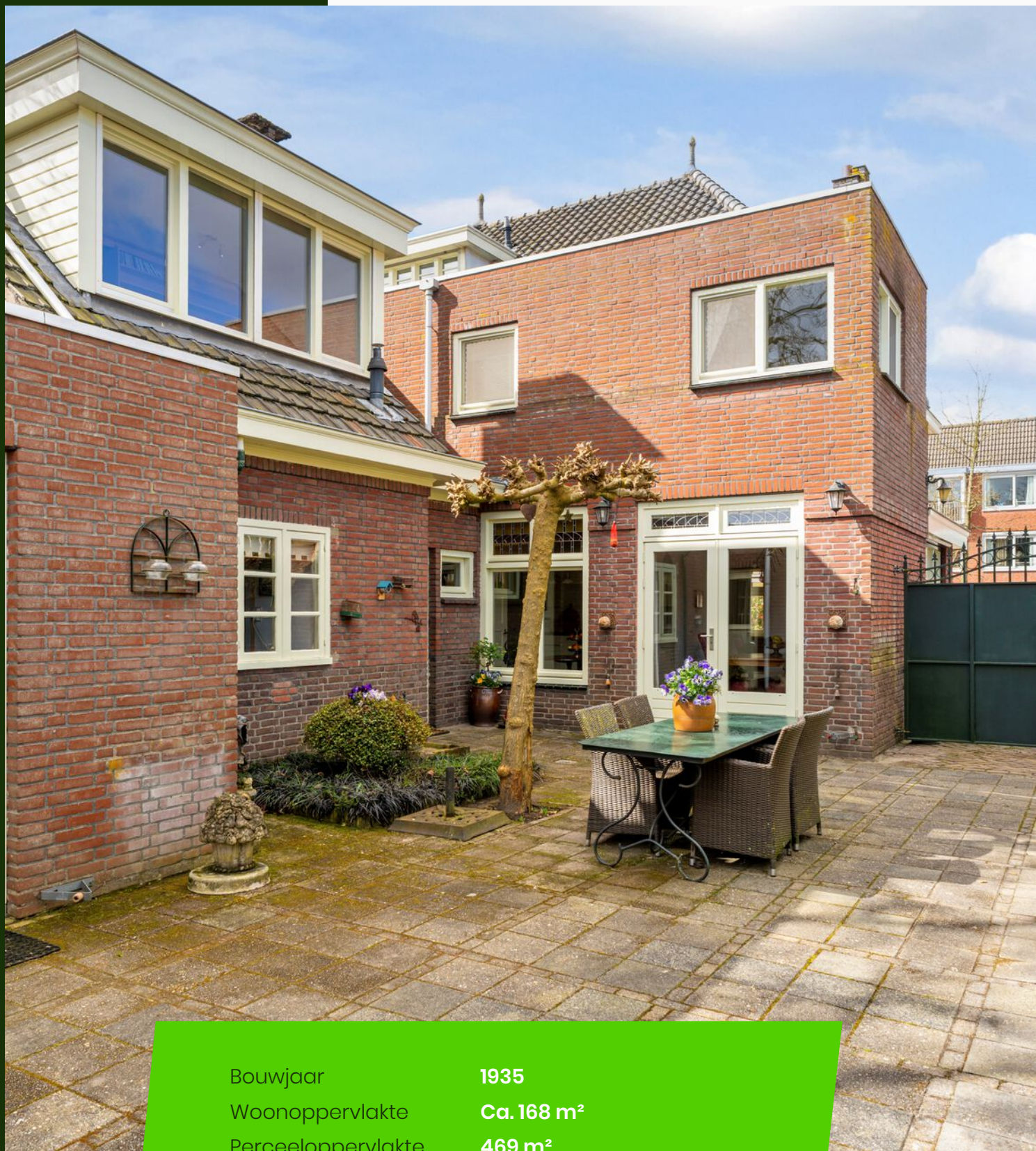
De combinatie van sfeer, ruimte, uitbreidingen en toekomstmogelijkheden maakt dit een unieke kans in Udenhout. Of je nu op zoek bent naar een gezinswoning, extra ruimte nodig hebt of denkt aan een woonoplossing met mantelzorg, is deze woning komt alles samen.

Plan een bezichtiging in om de woning goed te kunnen beoordelen, wij laten de woning graag aan je zien, bel voor een afspraak naar Bart uw makelaar by Marlies 013-5909612.



Energie label **D**





Bouwjaar	1935
Woonoppervlakte	Ca. 168 m ²
Perceeloppervlakte	469 m ²
Tuin oppervlakte	Ca. 158 m ²
Inhoud	Ca. 698 m ³
Aantal kamers	7
Aantal slaapkamers	6











































Plattegrond



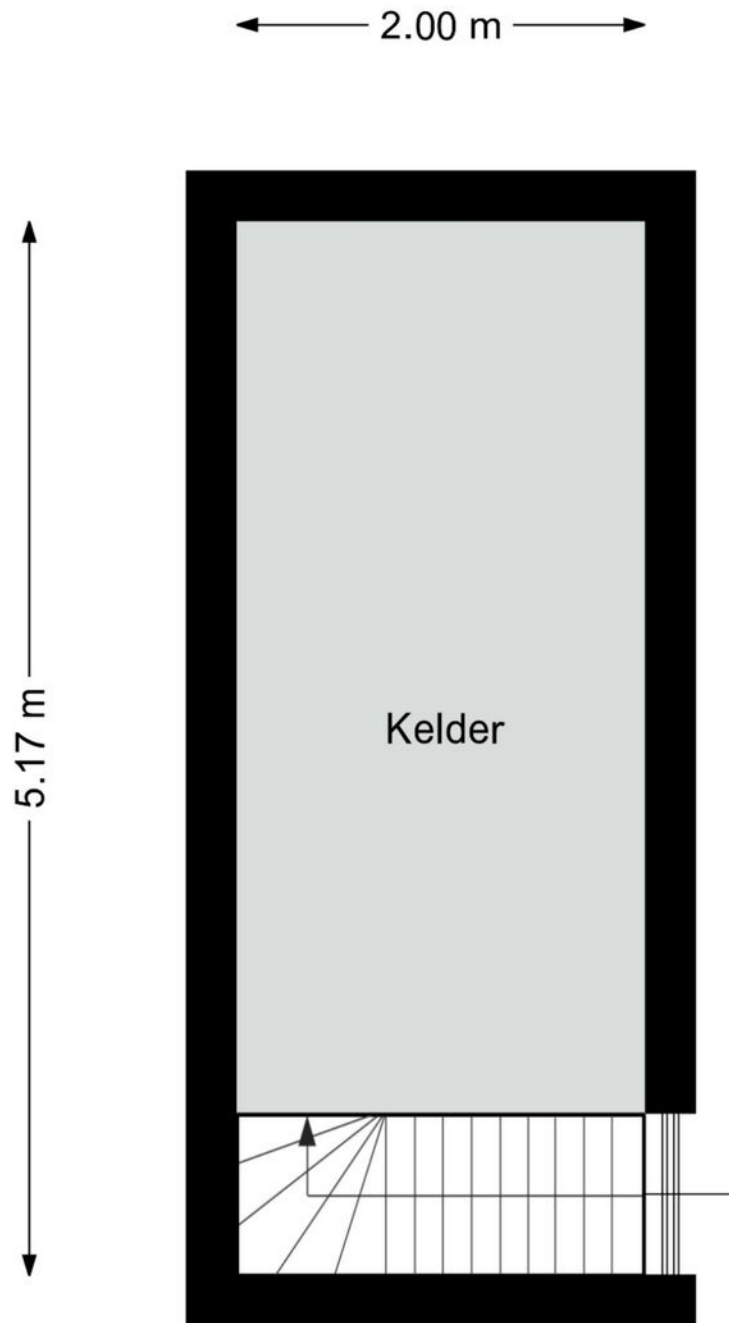
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
©Studio BUEX www.studioboek.nl

Plattegrond



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

Plattegrond



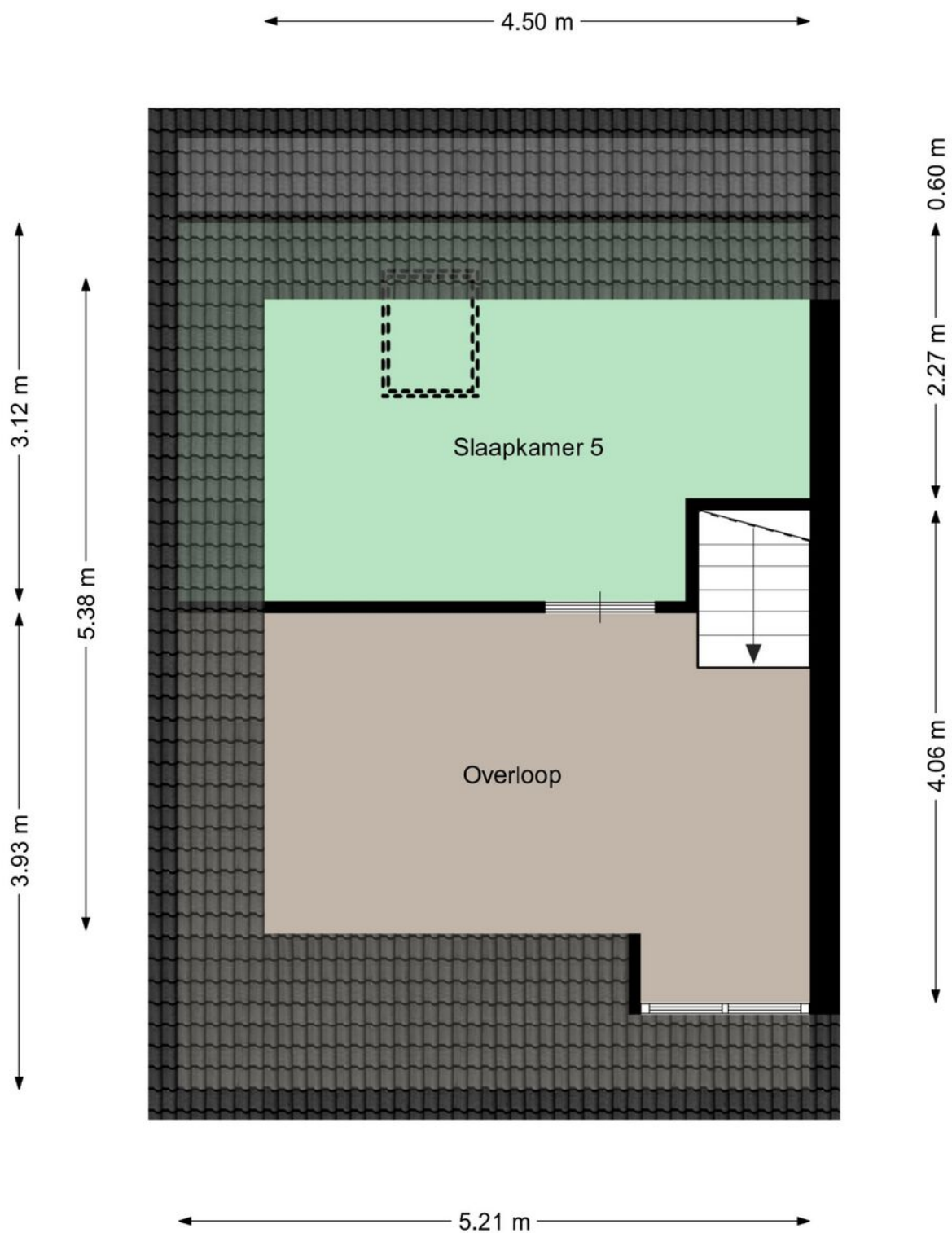
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



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

Plattegrond



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

Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Bartuwmakelaar



12345
25

Deze kaart is noordgericht

Perceelnummer

Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 17 februari 2026

De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente Udenhout

Sectie F

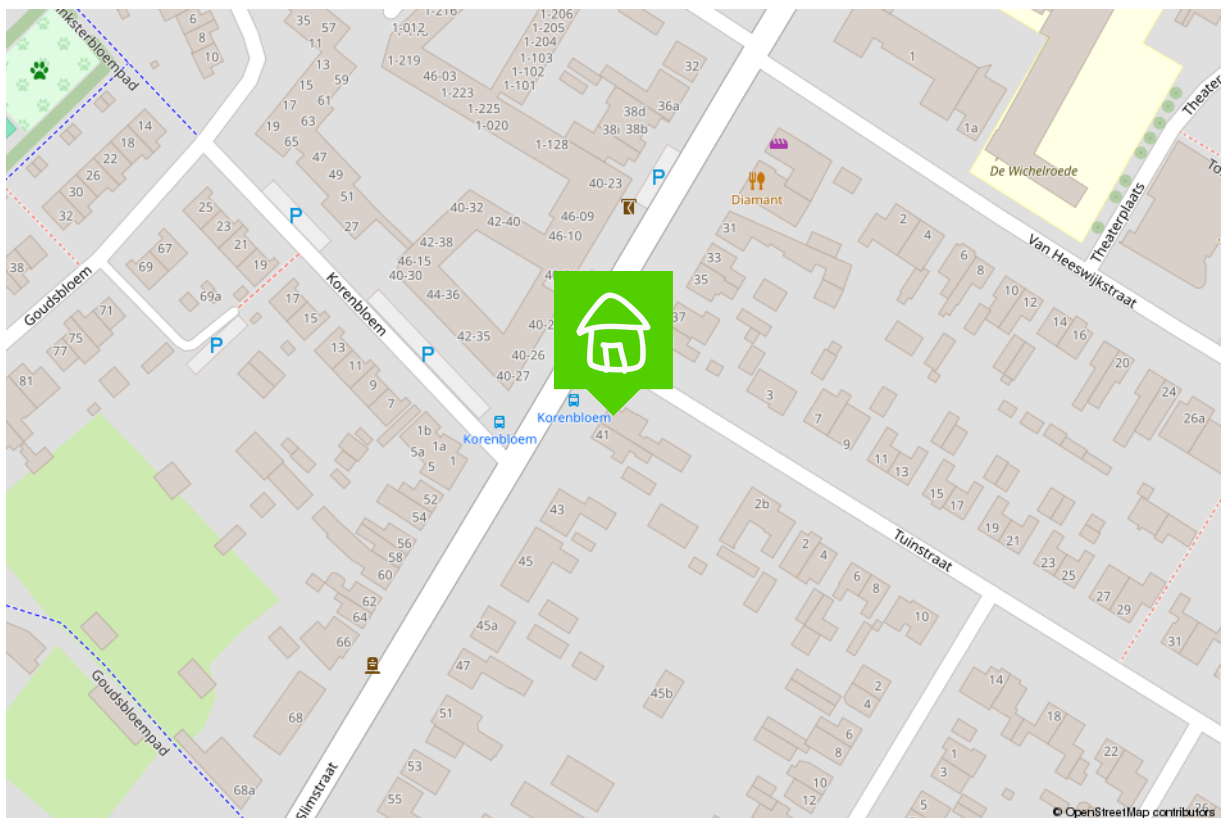
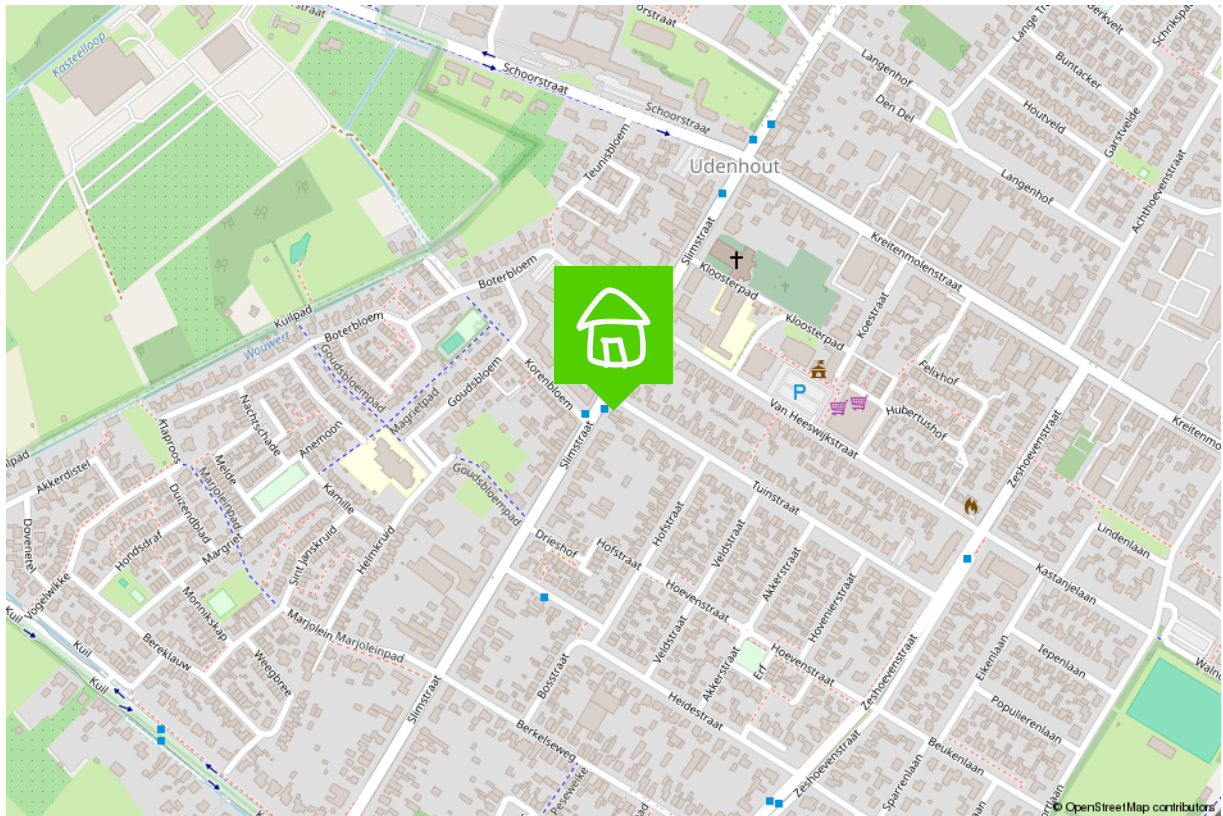
Perceel 6137

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 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 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 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