

BART **uw** **makelaar**



Waterhoefweg 71 Oisterwijk

Vraagprijs € 469.000,- K.K.

Ben je op zoek naar een hoekwoning met garage, een eigen oprit en prachtig vrij uitzicht op de Voorste Stroom en het Suisse Bos. Dan is dit je kans!

Welkom bij Waterhoefweg 71

Wonen met uitzicht op groen en water: Waterhoefweg 71, Oisterwijk

Weet je wat zo mooi is aan een woning vol mogelijkheden? Precies: dat je alles volledig naar eigen wens en smaak kunt transformeren tot jouw ultieme droomhuis. Aan de Waterhoefweg in Oisterwijk bieden wij nu zo'n unieke kans aan. Deze hoekwoning met garage beschikt over een solide basis, een eigen oprit en een werkelijk fantastisch vrij uitzicht op de Voorste Stroom en het Suysse Bos. Of je nu een starter bent, een gezin hebt of een creatieve klusser bent met visie: hier woon je straks als een prins(es).

De Omgeving: Het beste van twee werelden

Aan de Waterhoefweg woon je in de luwte, maar met alle levendigheid binnen handbereik. Op slechts 5 tot 10 minuten wandelen sta je in het sfeervolle, bourgondische hart van Oisterwijk. Hier geniet je van hoogwaardige horeca, gezellige terrassen en unieke speciaalzaken.

De locatie is ideaal voor gezinnen: basisscholen, speeltuinen, supermarkten en de hippe Leerfabriek KVL liggen om de hoek. Natuurliefhebbers kunnen hun hart ophalen met de Oisterwijkse Bossen en Vennen en natuurgebied de Kampina op korte afstand. Bovendien ligt het NS-station nabij en ben je via de uitvalswegen binnen no-time in Tilburg, Eindhoven of 's-Hertogenbosch.

Begane grond: Licht, ruimte en potentie

Je komt de woning binnen via de lichte hal met trapopgang, meterkast, voorraadkast en de toiletruimte met fonteintje. Vanuit hier heb je toegang tot de keuken en de woonkamer.

De keuken: De open keuken is degelijk en gebruiksklaar, kan een moderne upgrade gebruiken, maar de ruimte is perfect. Zie je het al voor je? Een kookeiland of een riante hoekopstelling waar je de sterren van de hemel kookt, terwijl je gasten alvast aan de grote eettafel aanschuiven.

De woonkamer: Wat direct opvalt, is de enorme hoeveelheid natuurlijk licht door de grote raampartijen. Aan de voorzijde geniet je van een schitterend, rustgevend uitzicht op het water en de natuur.

De houtkachel zorgt voor een karakteristiek accent en een warme sfeer. Via de openslaande tuindeuren aan de achterzijde betrek je op zonnige dagen de tuin direct bij je woonkamer.

Eerste verdieping: Vier slaapkamers

De overloop op de eerste verdieping biedt toegang tot maar liefst vier slaapkamers en de badkamer.

Slaapkamers: Twee royale kamers en twee kleinere kamers die perfect dienst kunnen doen als kinderkamer, inloopkast of thuiskantoor. Alle kamers profiteren van veel lichtinval en natuurlijke ventilatie.

Badkamer: De badkamer is uitgerust met een ligbad, toilet en wastafel. Ook hier kun je met een moderniseringsslag een luxe badkamer creëren.

Tweede verdieping: Extra kansen

Middels een vlizotrap bereik je de bergzolder met de opstelling voor de cv-ketel. De zolder biedt nu al veel bergruimte, maar de potentie is groter. Door het plaatsen van een vaste trap en een dakkapel kun je hier eenvoudig een of meerdere volwaardige slaapkamers realiseren.

Buitenleven: Tuin op het zuidoosten

De riante achtertuin is een heerlijke plek voor zonzonbidders. Dankzij de ligging op het zuidoosten geniet je hier de hele dag van de zon. Geen zin in de felle zon of regent het een keertje? Onder de overkapping kun je het hele jaar door buiten zitten.

Daarnaast beschikt de tuin over een vrijstaande berging, een tweede overkapping voor opslag en — als kers op de taart — een ruime, vrijstaande garage die via de eigen oprit bereikbaar is.

Bijzonderheden op een rij:

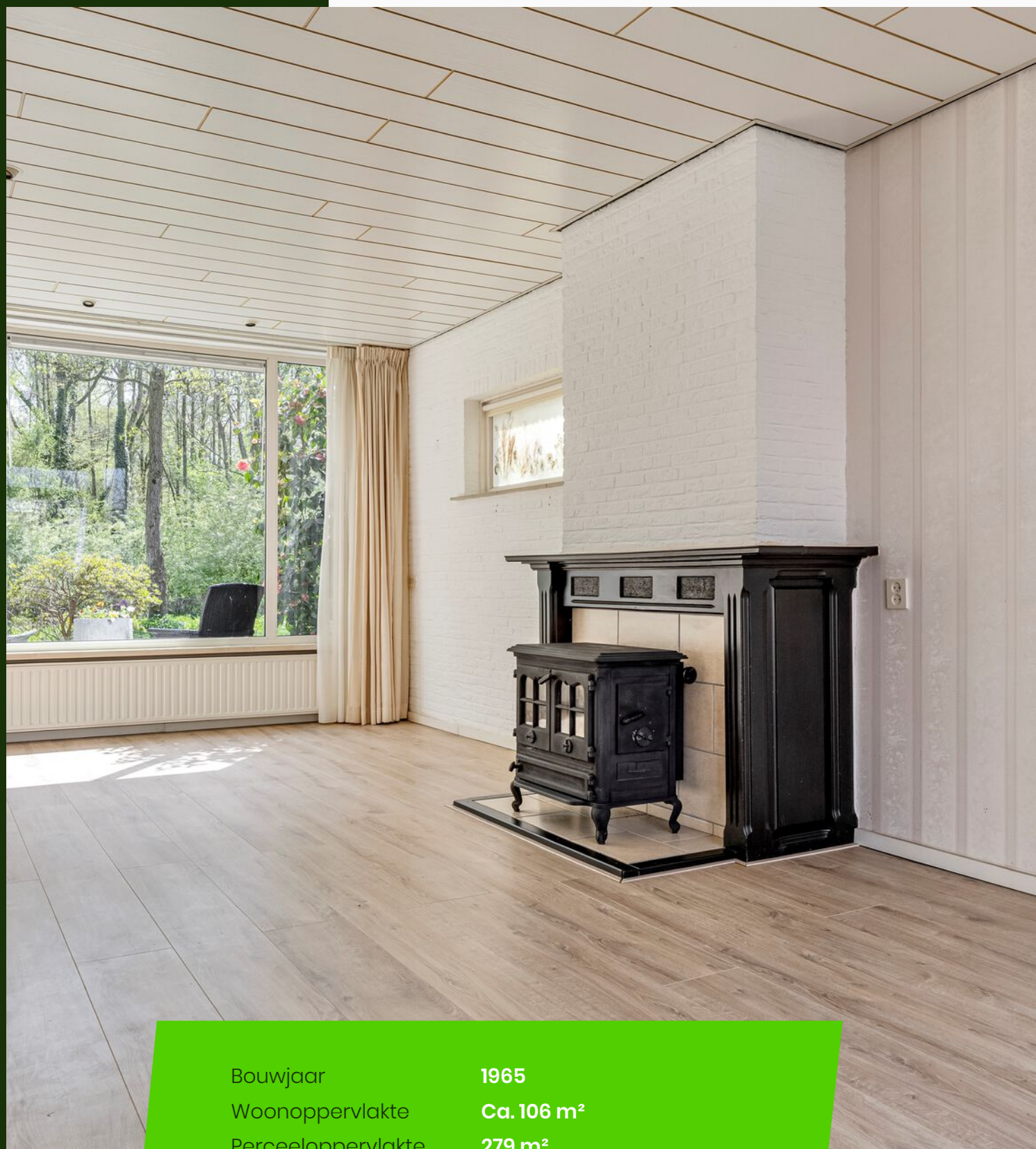
- **Potentie:** Een woning met een solide basis die je volledig naar eigen smaak kunt moderniseren en uitbouwen voor nóg meer ruimte en mogelijkheden zoals bijvoorbeeld een slaap/badkamer beneden, extra kantoor of speelkamer
- **Duurzaamheid:** Voorzien van spouwmuurisolatie, vloerisolatie, dakisolatie en kunststof kozijnen met HR++ glas.
- **Locatie:** Uniek vrij uitzicht op de Voorste Stroom en het Suisse Bos. (Permanent natuurgebied)
- **Parkeren:** Parkeren op eigen terrein (oprit) en een eigen garage.
- **Ruimte:** Vier slaapkamers op de eerste verdieping en uitbreidingsmogelijkheden op zolder of eventueel op de begane grond uitbouwen.
- **Tuin:** Diepe achtertuin op het zuidoosten met overkapping, berging en garage.
- **Omgeving:** Gelegen in een kindvriendelijke buurt nabij het centrum, natuur en uitvalswegen.

Ben jij klaar om van deze woning jouw droomplek te maken? Plan dan snel een bezichtiging en laat je verrassen door de mogelijkheden aan de Waterhoefweg 71!



Energie label C





Bouwjaar	1965
Woonoppervlakte	Ca. 106 m ²
Perceeloppervlakte	279 m ²
Tuin oppervlakte	Ca. 83 m ²
Inhoud	Ca. 427 m ³
Aantal kamers	5
Aantal slaapkamers	4

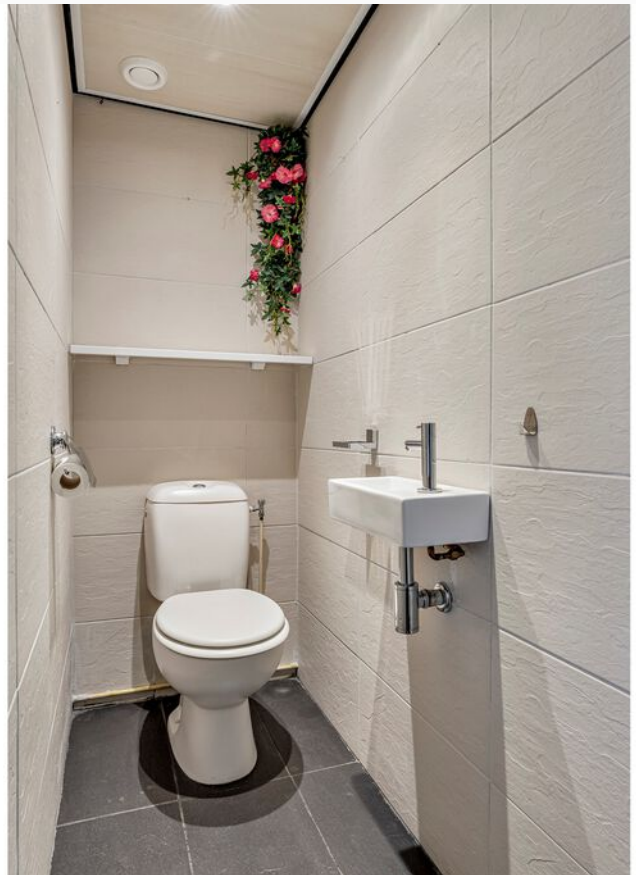


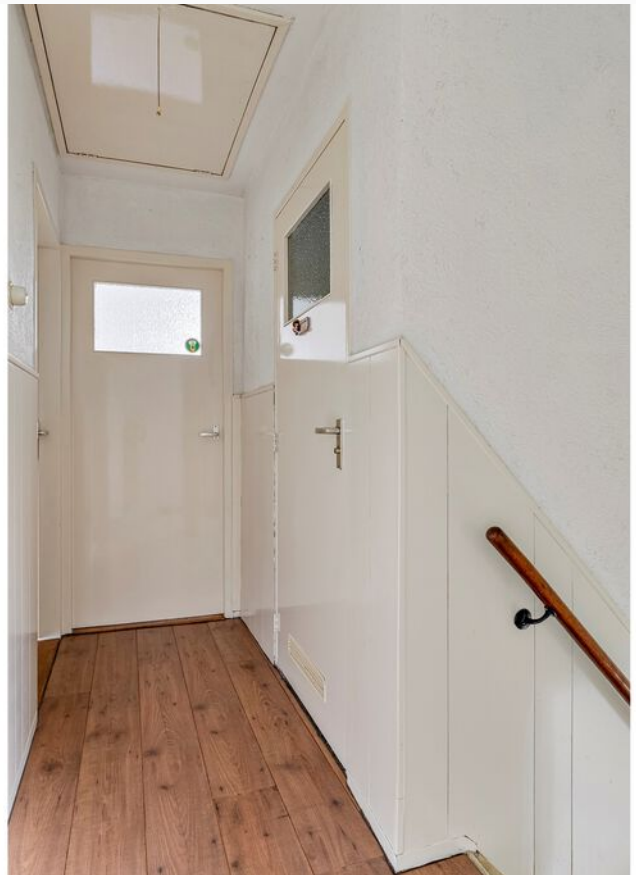






































Plattegrond



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

Plattegrond



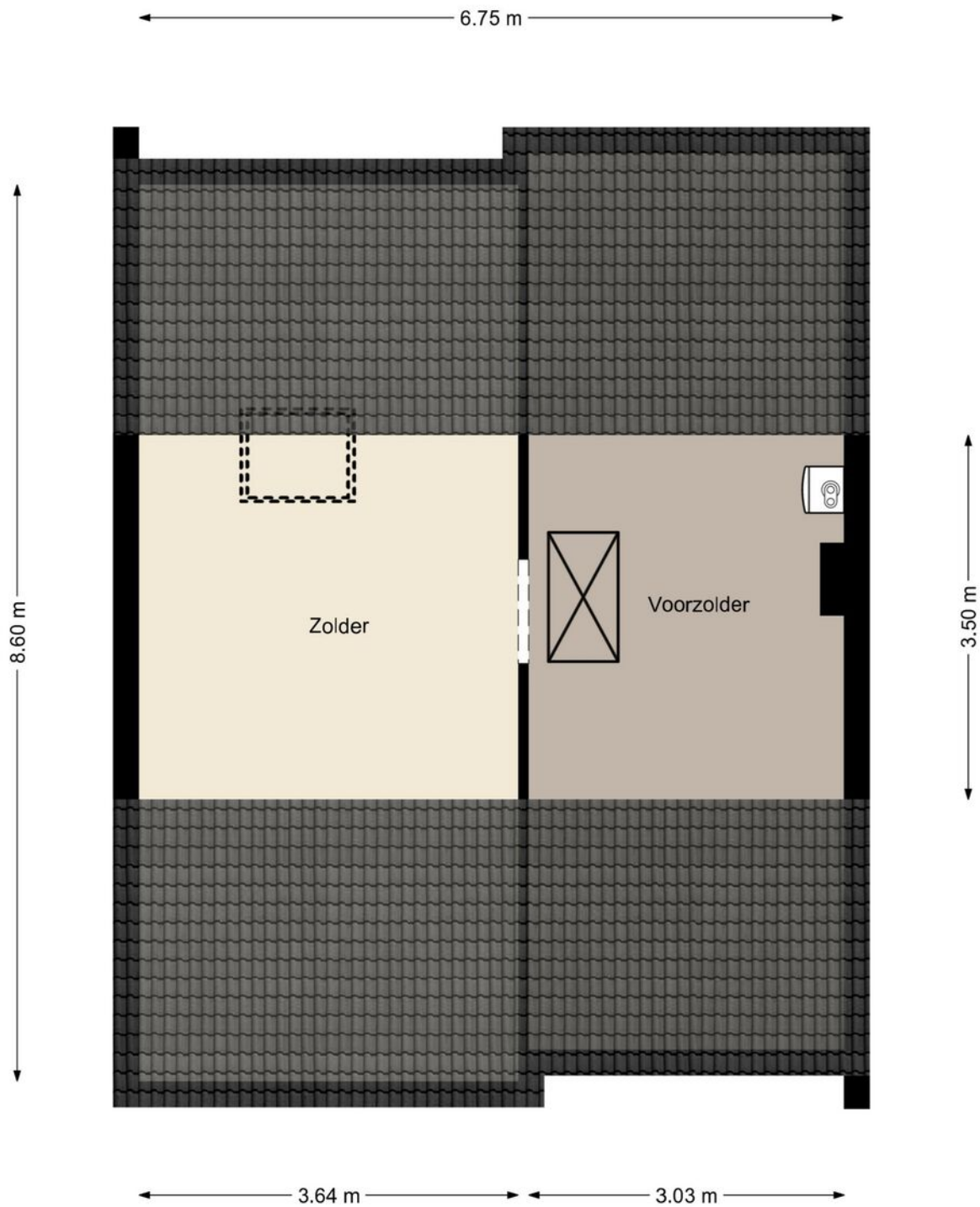
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

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

Kadastrale kaart

Uw referentie: Bartuwmakelaar



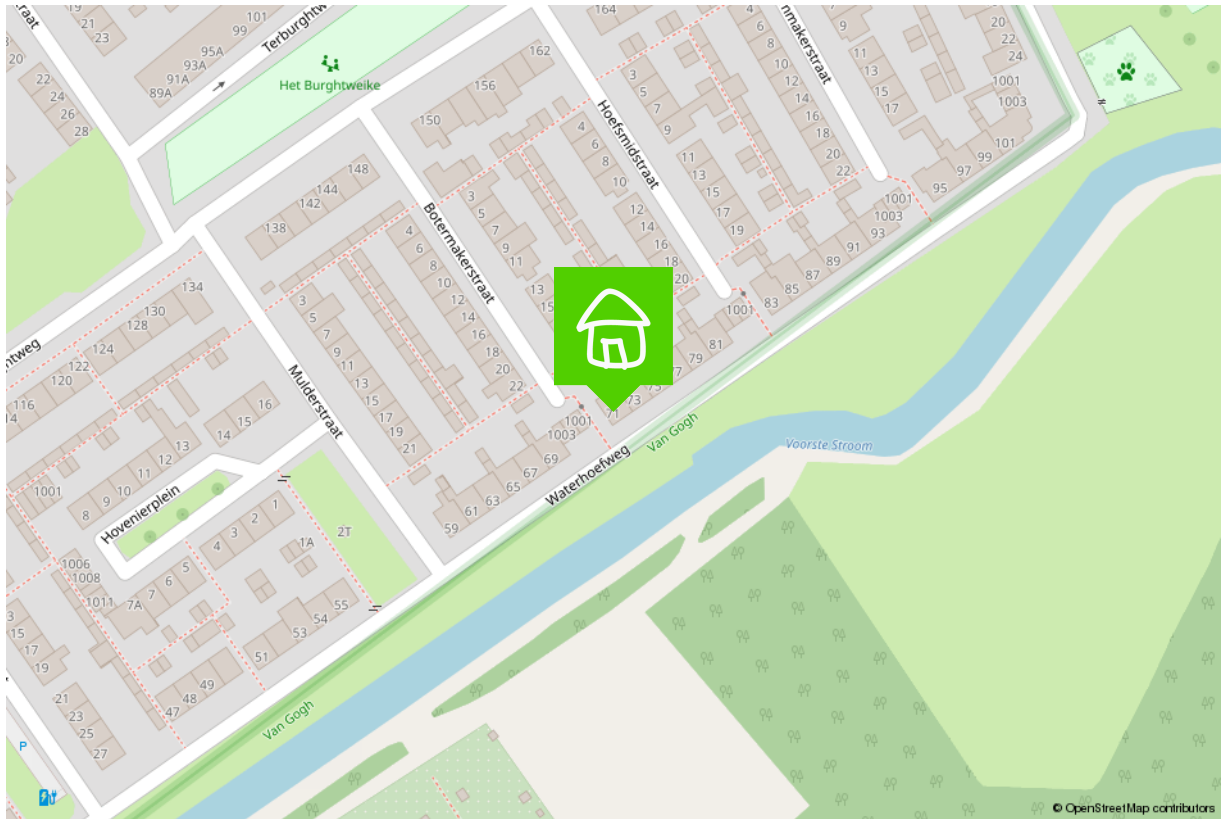
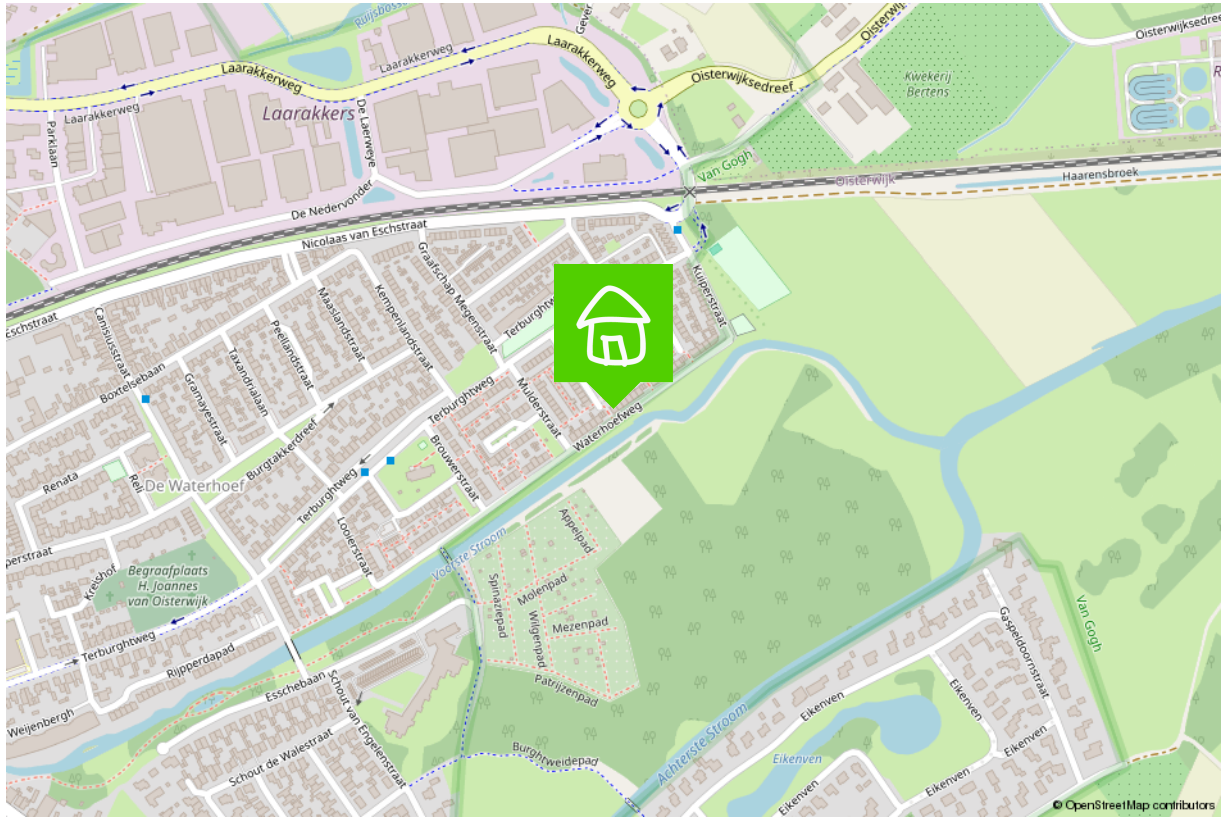
12345
25
Deze kaart is noordgericht
Perceelnummer
Huisnummer
— Vastgestelde kadastrale grens
— Voorlopige kadastrale grens
— Administratieve kadastrale grens
— Bebouwing

Schaal 1: 500
Kadastrale gemeente Oisterwijk
Sectie B
Perceel 1596



Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 10 februari 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers
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.

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