

BART **uw makelaar**



Pastoor van Beugenstraat 52, Oisterwijk

Vraagprijs € 325.000,- K.K.

Ben je op zoek naar een licht en comfortabel 2-kamer hoekappartement met eigen berging en eigen parkeerplaats? Dan is dit je kans!

Welkom bij **Pastoor van Beugenstraat 52**

Waarom kiezen tussen gemak, comfort en een goede locatie als je het allemaal kunt hebben? Dit moderne 2-kamer hoekappartement in het geliefde Van Beugen Kwartier combineert het beste van Oisterwijk met het wooncomfort van nu. Met een eigen parkeerplaats in de parkeerkelder, een balkon, een eigen berging én een energielabel A biedt dit appartement alles voor comfortabel en zorgeloos wonen.

Locatie

Gelegen op de eerste woonlaag van een modern appartementencomplex uit 2012 woon je hier op een van de meest centrale locaties van Oisterwijk. De bakker bevindt zich letterlijk om de hoek, de supermarkt ligt op korte afstand en binnen enkele minuten wandel je naar de gezellige Lind, het bruisende hart van Oisterwijk met haar sfeervolle terrassen, restaurants en speciaalzaken. Ook het NS-station ligt op slechts enkele honderden meters afstand, waardoor steden als Tilburg, Eindhoven en 's-Hertogenbosch uitstekend bereikbaar zijn. Daarnaast bevinden sportvoorzieningen, wandelgebieden en de uitvalswegen richting de N65 en A58 zich binnen handbereik. Niet voor niets wordt Oisterwijk al jaren "De Parel in het Groen" genoemd; een dorp waar natuur, gezelligheid en voorzieningen op unieke wijze samenkomen.

Indeling

Appartement:

Via de centrale entree bereik je het appartement op de eerste woonlaag. Dankzij de hoekligging geniet de woning van een prettige lichtinval en een ruimtelijk gevoel. Bij binnenkomst kom je in de hal die toegang biedt tot de verschillende vertrekken van het appartement.

De woonkamer is een fijne, lichte leefruimte waar je je direct thuis voelt. Grote raampartijen zorgen voor veel natuurlijk daglicht en bieden een prettige verbinding met het balkon. De lichte laminaatvloer zorgt voor een rustige basis en versterkt het ruimtelijke karakter van de woning.

Er is voldoende ruimte voor een comfortabele zithoek en een gezellige eethoek, waardoor het appartement ondanks zijn compacte opzet verrassend ruim aanvoelt. De open keuken sluit mooi aan op de woonkamer en is uitgevoerd in een moderne witte kleurstelling. De keuken is aan beide zijden opgesteld, waardoor optimaal gebruik is

gemaakt van de beschikbare ruimte. Hierdoor beschik je over veel werkblad en praktische bergruimte.

De keuken is voorzien van diverse inbouwapparatuur, waaronder een gaskookplaat, afzuigkap en koelkast. Een verzorgde en functionele keuken waar je met plezier je dagelijkse maaltijden bereidt.

Slaapkamer

De slaapkamer is verrassend ruim opgezet en heeft een sfeervolle uitstraling. Dankzij de grote schuifpui profiteert deze ruimte van veel natuurlijk daglicht, waardoor een prettige en rustige sfeer ontstaat.

Er is voldoende ruimte voor een royaal tweepersoonsbed én een grote kledingkast, zodat je comfortabel kunt wonen zonder concessies te doen aan bergruimte.

Vanuit de slaapkamer stap je bovendien rechtstreeks het balkon op, een fijne luxe die het wooncomfort extra vergroot.

Badkamer

De badkamer is verzorgd uitgevoerd in een lichte, tijdloze kleurstelling en beschikt over een ruime inloopdouche, een wastafel en een zwevend toilet.

Een groot pluspunt is het aanwezige raam, waardoor de badkamer profiteert van natuurlijk daglicht. Ook bevindt zich hier de aansluiting voor de wasmachine.

De badkamer is praktisch ingedeeld en netjes onderhouden, waardoor je hier direct gebruik van kunt maken.

Balkon

Het balkon vormt een fijne verlenging van de woonruimte. Zowel vanuit de woonkamer als vanuit de slaapkamer is deze buitenruimte bereikbaar.

Hier geniet je van een kop koffie in de ochtend, een goed boek in de middag of een ontspannen moment na een drukke werkdag met een wijntje in de hand van de avondzon. Dankzij de directe verbinding met de woonkamer en slaapkamer voelt het balkon echt als onderdeel van het appartement.

Berging en parkeren

Naast het wooncomfort binnen biedt dit appartement ook volop praktische voordelen. In de afgesloten parkeerkelder beschik je over een eigen parkeerplaats, waardoor je altijd verzekerd bent van een veilige en droge parkeerplek. Daarnaast beschikt het

appartement over een eigen berging voor fietsen, koffers en andere spullen die je niet dagelijks nodig hebt.

Ook is er een gezamenlijke fietsenstalling aanwezig binnen het complex.

Hoewel er rondom het gebouw voldoende gratis parkeergelegenheid aanwezig is, biedt een eigen parkeerplaats natuurlijk extra gemak en comfort.

Bijzonderheden

- Modern en instapklaar appartement
- Energielabel A
- Gelegen op de eerste woonlaag
- Eigen parkeerplaats in de afgesloten parkeerkelder
- Eigen berging en gezamenlijke fietsenstalling
- VvE servicekosten bedrage € 124,66 per maand

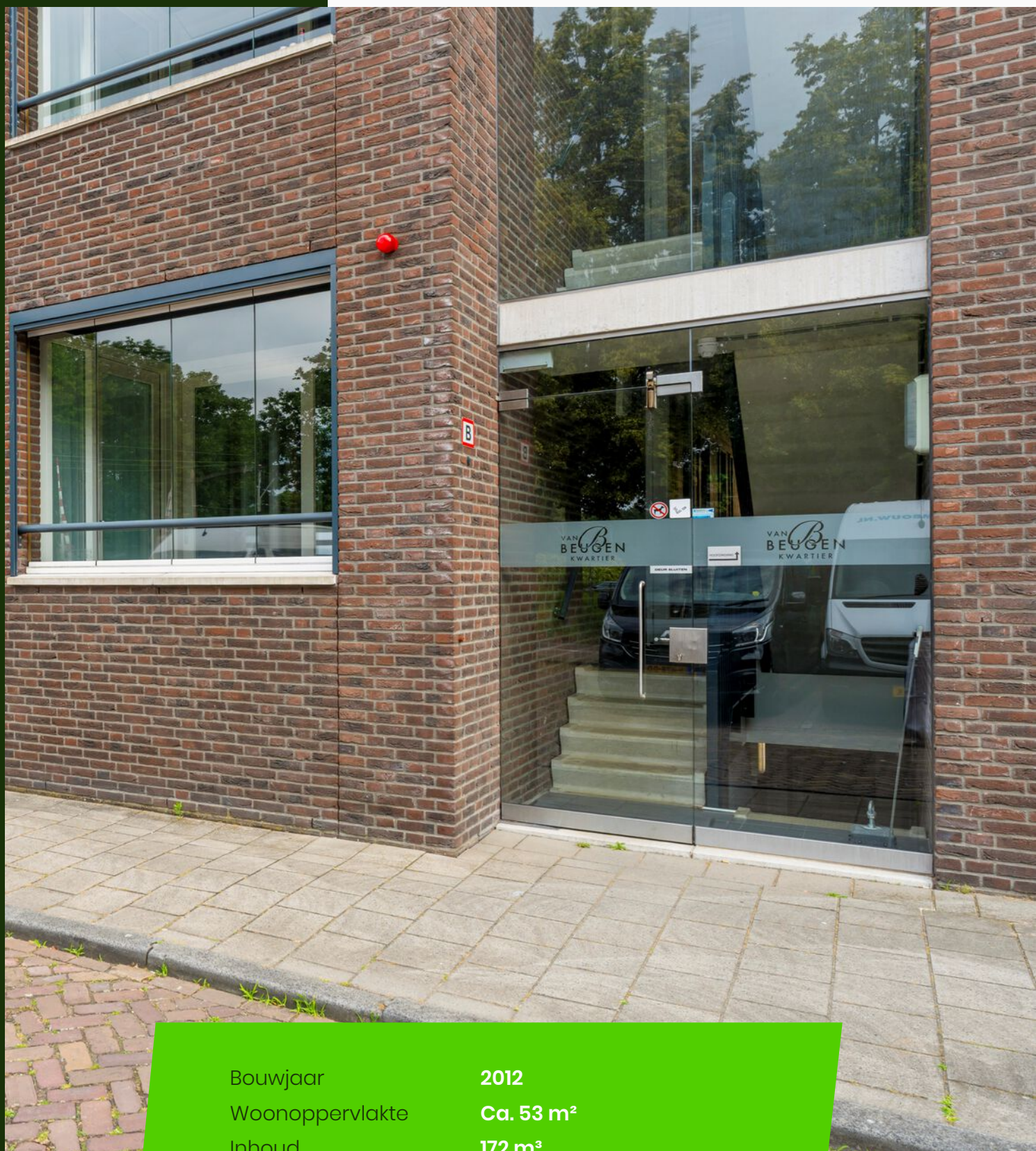
Dit appartement biedt precies wat veel woningzoekers zoeken: comfort, gemak en een uitstekende locatie. Hier haal je 's ochtends verse broodjes bij de bakker om de hoek, wandel je naar de Lind voor een terrasje en stap je binnen enkele minuten op de trein richting werk, studie of een dagje uit.

Met een lichte woonkamer, een ruime slaapkamer, een eigen parkeerplaats en alle voorzieningen binnen handbereik is dit een appartement waar je direct kunt beginnen met genieten. Een ideale woning voor wie zorgeloos wil wonen op een van de leukste locaties van Oisterwijk. Welkom thuis.



Energielabel A





Bouwjaar	2012
Woonoppervlakte	Ca. 53 m ²
Inhoud	172 m ³
Aantal kamers	2
Aantal slaapkamers	1
VVE bijdrage	€ 124,66 per maand

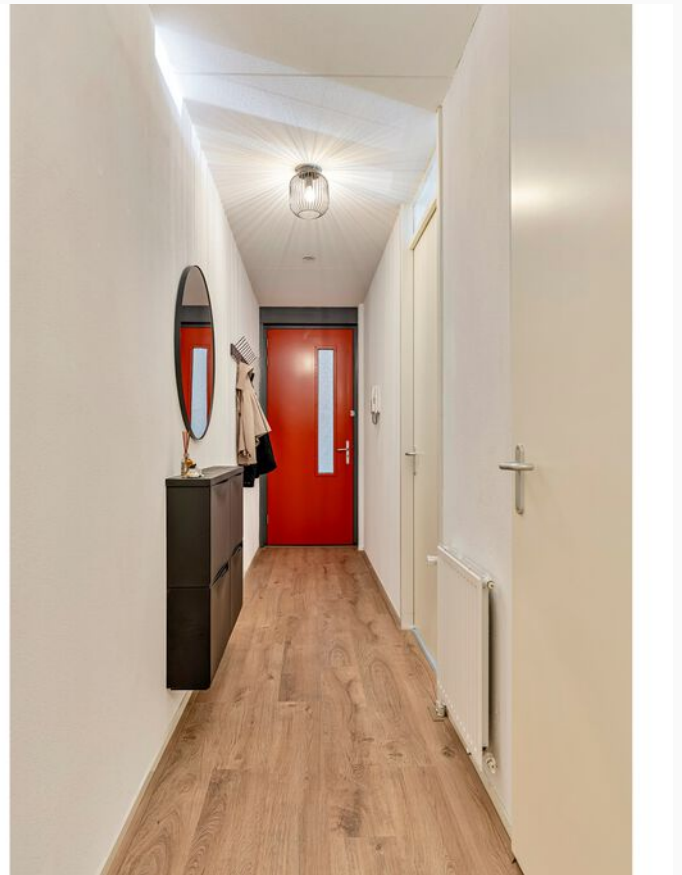
























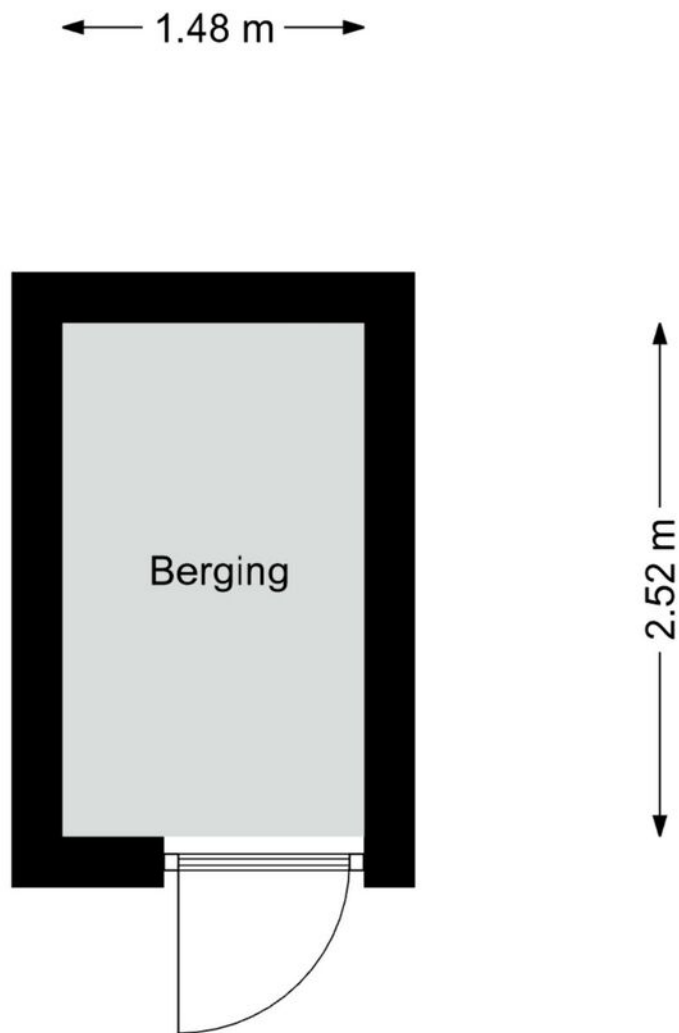


Plattegrond



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

Plattegrond

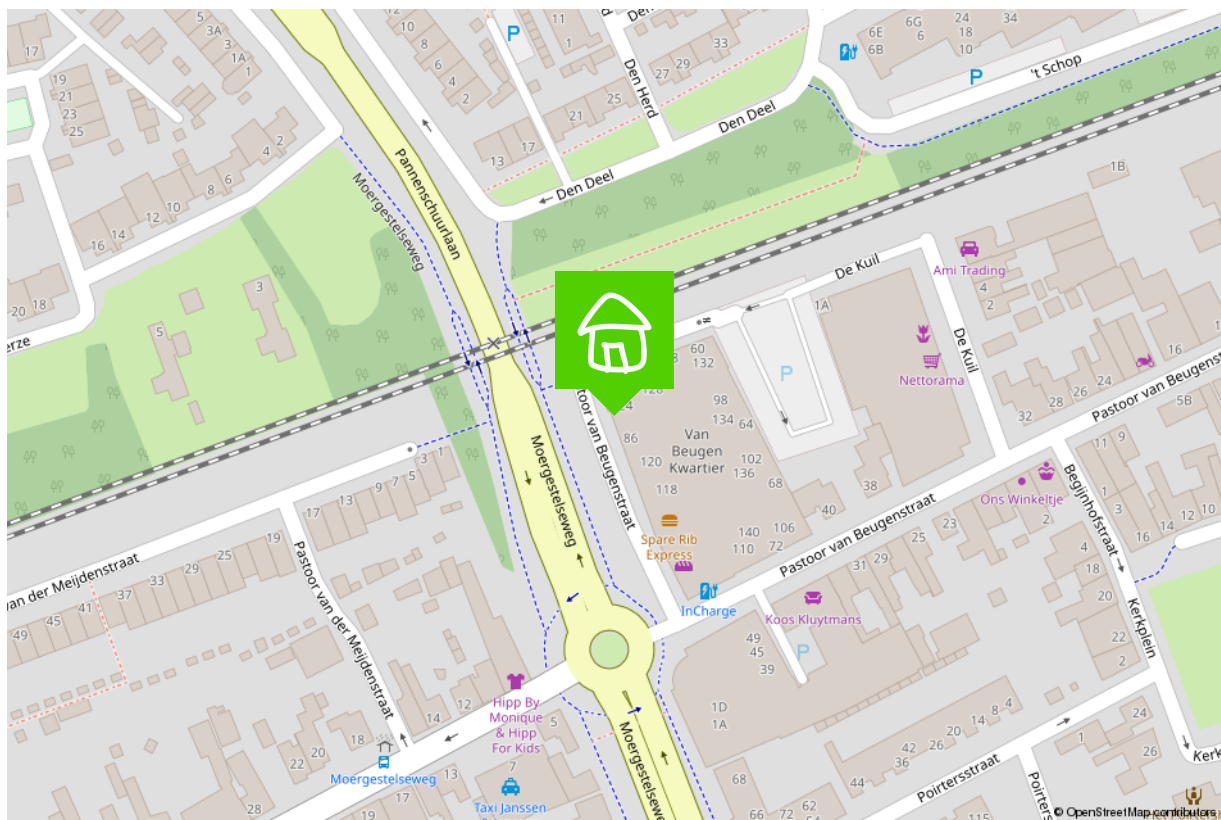
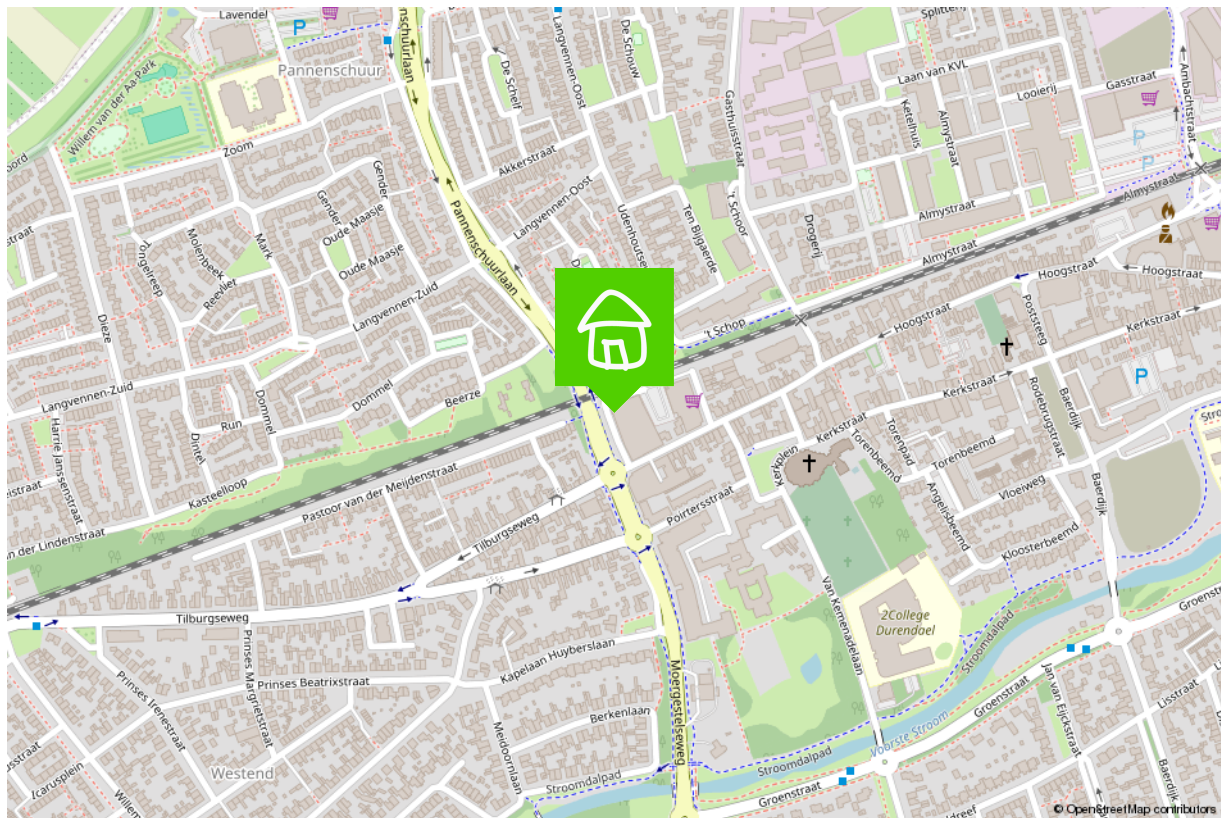


Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Kadastrale kaart



Locatie op de kaart



Wonen in 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