BART uw makelaar



Burg. Van Beckhovenstraat 6, Oisterwijk

Vraagprijs € 385.000,- K.K.

Ben je op zoek naar een karakteristieke twee-onder-een-kapwoning op een aantrekkelijke locatie in Oisterwijk? Dan is dit je kans!

013-5909612 • info@bartuwmakelaar.nl • **bartuwmakelaar.nl**

Welkom bij Burg. Van Beckhovenstraat 6

Vandaag doen we het nét even wat anders. Deze gave en karakteristieke twee-onder-een kapwoning, op een waanzinnige locatie in Oisterwijk, is namelijk op zoek naar een nieuwe bewoner die haar met liefde wil moderniseren. Je hebt een luxe-positie, want je kan jouw wensenlijstje hier van top tot teen afvinken. Dit is daarom hét moment om jouw droomwoning te realiseren. Ben jij klaar om de handen uit de mouwen te steken en deze unieke kans te benutten? Lees dan vooral verder!

Omgeving
Je gaat wonen in het prachtige Oisterwijk - ook wel “de parel in ‘t groen” genoemd - aan de gezellige Burg. van Beckhovenstraat, om de hoek van de “Voorste stroom”. Hier vind je alles wat je nodig hebt. Zo liggen in de directe omgeving verschillende speeltuinen (letterlijk één op ca. 50 meter afstand), supermarkten en (basis)scholen.

Oisterwijk is dankzij haar ligging en mooie omgeving dé plek om te genieten. Voor het bourgondische leven kan je terecht aan De Lind (ca. 5 min lopen), met haar grote aantal horecazaken, sfeervolle terrassen en culinaire bruisende leven waar kwaliteit centraal staat. Ook natuurliefhebbers kunnen hun hart ophalen in het dorp; je staat in no time middenin diverse prachtige natuurgebieden, zoals de Oisterwijkse Bossen en Vennen en het Suyse Bos. Er is hier dus voor iedereen wat wils!

Hoewel je in Oisterwijk weinig zal missen, verplaats je je eenvoudig en snel naar dorpen en steden in de omgeving. Oisterwijk beschikt namelijk niet alleen over goede openbaar vervoersvoorzieningen en een eigen station, maar is met haar uitvalswegen ook gunstig gesitueerd ten opzichte van Tilburg, Eindhoven en ’s-Hertogenbosch.

Indeling

Begane grond
Wanneer je voor de woning staat zal het knusse exterieur je niet ontgaan. Hoe gaaf is het om zo’n karakteristiek huis van binnen hypermodern te maken? Laten we gaan kijken naar de basis.

Via de entree kom je in de hal vanwaar je toegang hebt tot de woonkamer, trapopgang en de extra zitkamer aan de voorzijde. En die extra zitkamer? Dat is toch wel een fijne bonus. Momenteel een knusse plek om lekker neer te ploffen, maar met een beetje

fantasie zie je hier al snel een gezellige tv-kamer, een fijne thuiswerkplek of misschien wel een speelkamer voor de kleintjes ontstaan. Liever een andere indeling? Ook dan kun je hier volop dromen en plannen maken.

Dan lopen we door naar de woonkamer met trapkast. Dankzij de langgerekte indeling is er plaats voor zowel een royale zithoek als een gezellige eettafel. De zichtbare plafondbalken en de karakteristieke schouw met houten details geven de ruimte een warme, authentieke uitstraling. Een beetje nostalgie mag best, toch?

Natuurlijk is ook hier modernisering gewenst. Maar kijk eens verder dan de huidige inrichting en stel je voor: een mooie nieuwe vloer, frisse wanden, een heerlijke grote bank en een eettafel waar je met vrienden en familie urenlang blijft hangen. Klinkt goed, nietwaar?

Aan de achterzijde van de woning (aanbouw) vind je het portaal met toegang tot de badkamer en de keuken. De badkamer is voorzien van een douche, toilet en wastafel. Helemaal van deze tijd is het niet meer, maar dat biedt juist de kans om er straks jouw eigen fijne badkamer van te maken. Mooie tegels, een moderne douche en een stijlvol wastafelmeubel? Jij mag kiezen!

De keuken ligt helemaal achter in de woning en beschikt over een 4-pits gaskookplaat, oven, afzuigkap en (losse) koelvriescombinatie. Ook hier kunnen de handen uit de mouwen. Ga jij voor een landelijke keuken of kies je juist voor een moderne, strakke uitstraling? Met een frisse blik maak je hier weer een heerlijke plek om te koken. En dankzij de deur naar buiten loop je zo de tuin in. Wel zo handig tijdens die gezellige zomeravonden.

Eerste verdieping
Via de trap bereiken we de eerste verdieping. Hier vind je twee slaapkamers en de overloop.
De eerste slaapkamer met dakkapel aan de achterzijde is een fijne ruimte met praktische vaste kasten en een wastafel. Een heerlijke plek om straks na een lange dag tot rust te komen. Een comfortabel bed, een mooie kledingkast en wat warme kleuren op de muur... je ziet het vast al helemaal voor je!

De tweede slaapkamer aan de voorzijde biedt eveneens volop mogelijkheden. Een fijne kinderkamer, logeerkamer of misschien wel die thuiswerkplek waar je al zo lang van droomt? Aan jou de keuze. Dankzij de ramen valt er prettig daglicht naar binnen en kun

Tweede verdieping
En we zijn er nog niet. Via een vaste trap bereik je de zolderverdieping. Deze is momenteel in gebruik als bergzolder en biedt ruimte voor de kerstspullen, koffers en alles wat je liever niet dagelijks in het zicht hebt. Ook de cv-installatie bevindt zich hier.

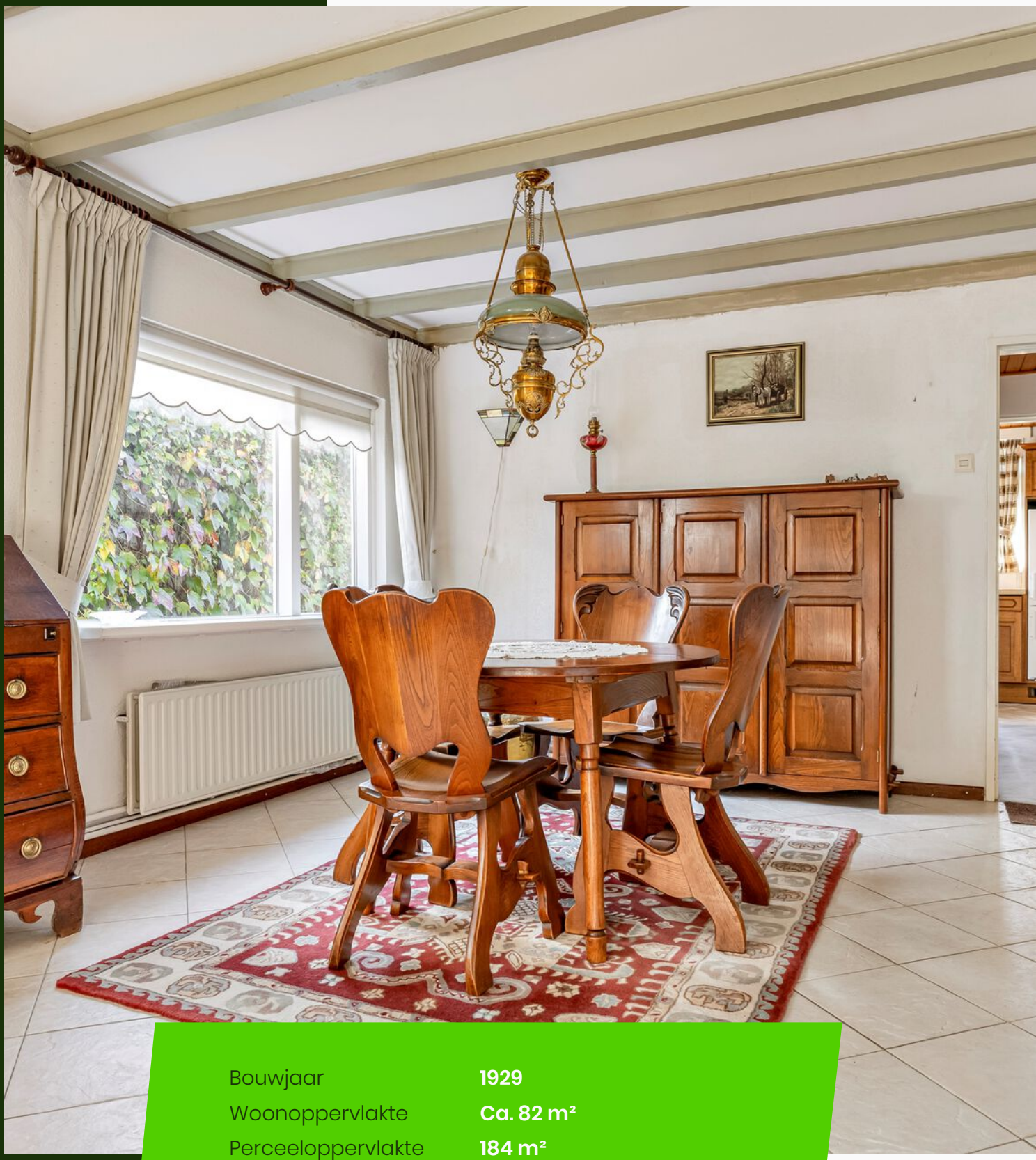
Tuin
En dan... naar buiten! Want ook hier heeft deze woning nog een leuke verrassing voor je in petto. De diepe achtertuin ligt op het westen en is grotendeels bestraat en afgewisseld met beplanting. Naast de woning vind je ook nog een carport met oprit.

Achter in de tuin staat bovendien een vrijstaande berging met een overdekte zitplek. Ideaal voor de fietsen, het tuingereedschap en alle andere spullen die je graag netjes opbergt. En die overdekte zitplek? Die vraagt natuurlijk om een gezellig tuinsetje, wat sfeerverlichting en lange avonden buiten.

Kortom: ook buiten is er genoeg ruimte om je woonwensen werkelijkheid te laten worden.

Bijzonderheden
- Karakteristieke twee-onder-een-kapwoning met volop mogelijkheden;
- Sfeervolle woonkamer;
- Bouwkundig inspectierapport aanwezig;
- Extra kamer aan de voorzijde;
- Twee slaapkamers op de eerste verdieping;
- Deels kunststof kozijnen met HR++ glas;
- Praktische bergzolder bereikbaar via een vaste trap;
- Badkamer en keuken op de begane grond;
- Diepe achtertuin gelegen op het westen;
- Oprit met carport;
- Gelegen nabij het gezellige centrum, voorzieningen en prachtige natuurgebieden.

Energielabel **G**



Bouwjaar	**1929**
Woonoppervlakte	**Ca. 82 m²**
Perceeloppervlakte	**184 m²**
Tuin oppervlakte	**Ca. 40 m²**
Inhoud	**Ca. 327 m³**
Aantal kamers	**4**
Aantal slaapkamers	**2**


















LIEBHERR





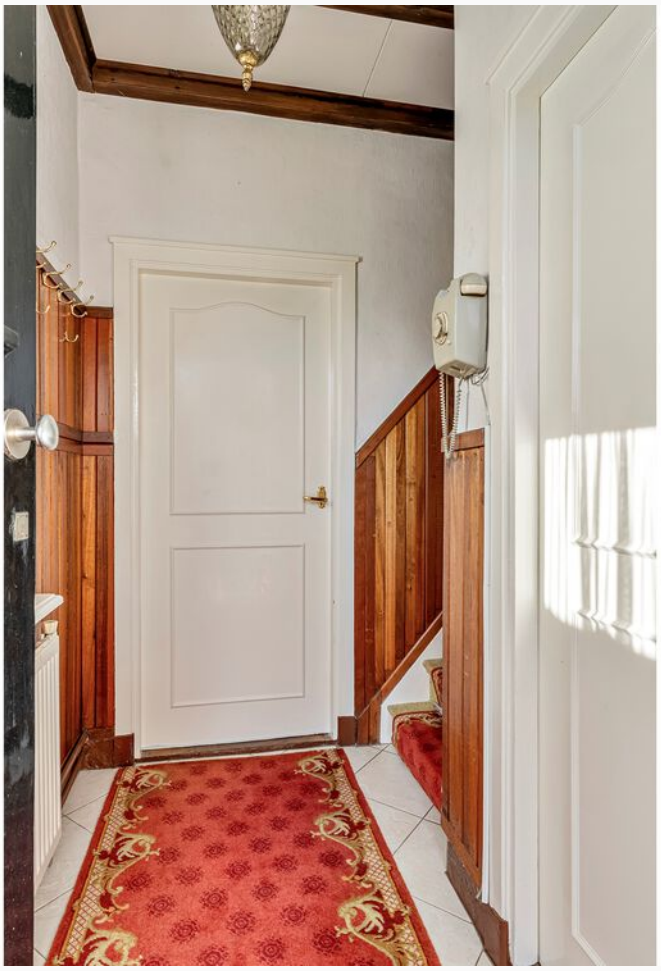














































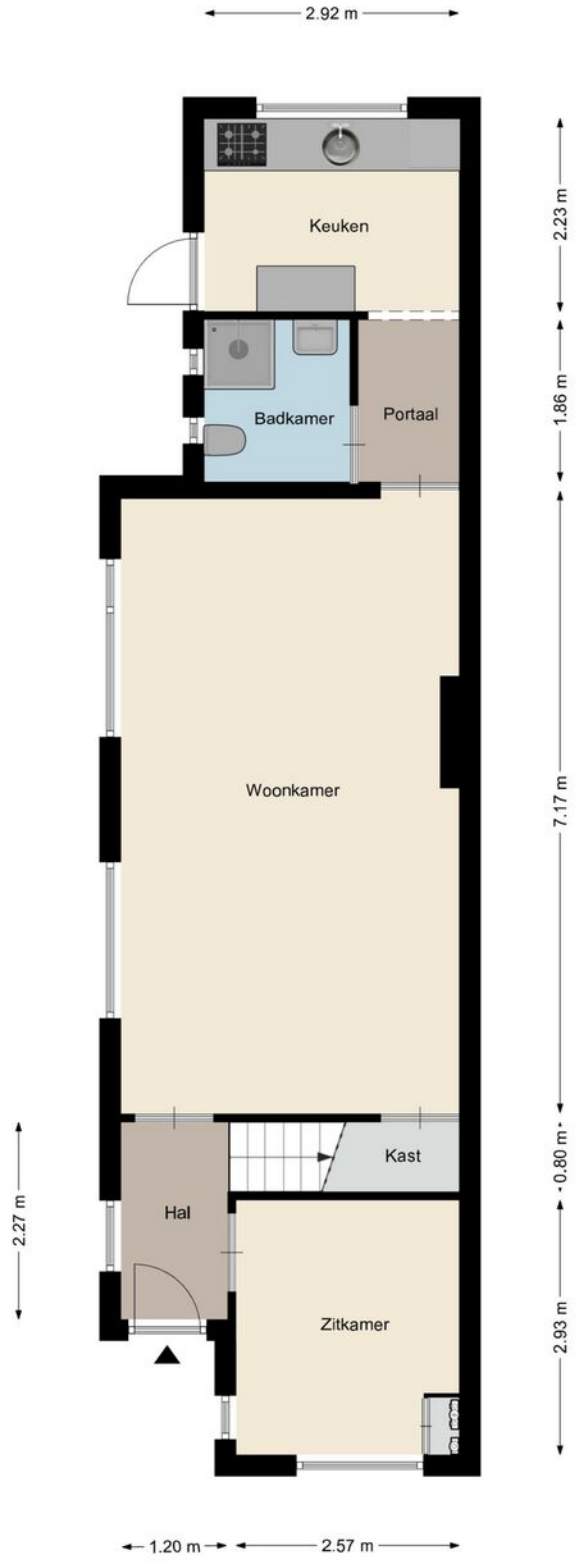


Plattegrond



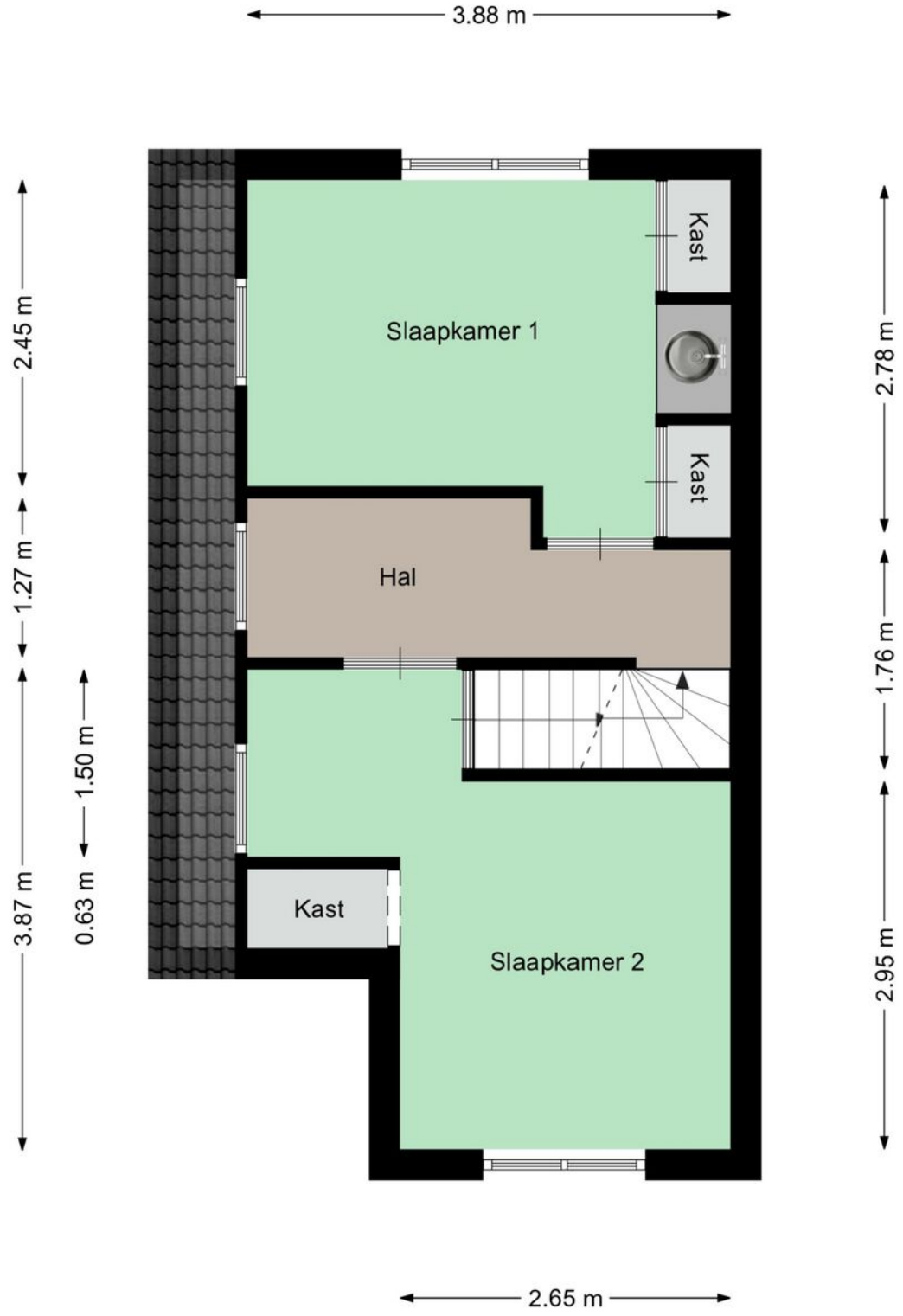
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



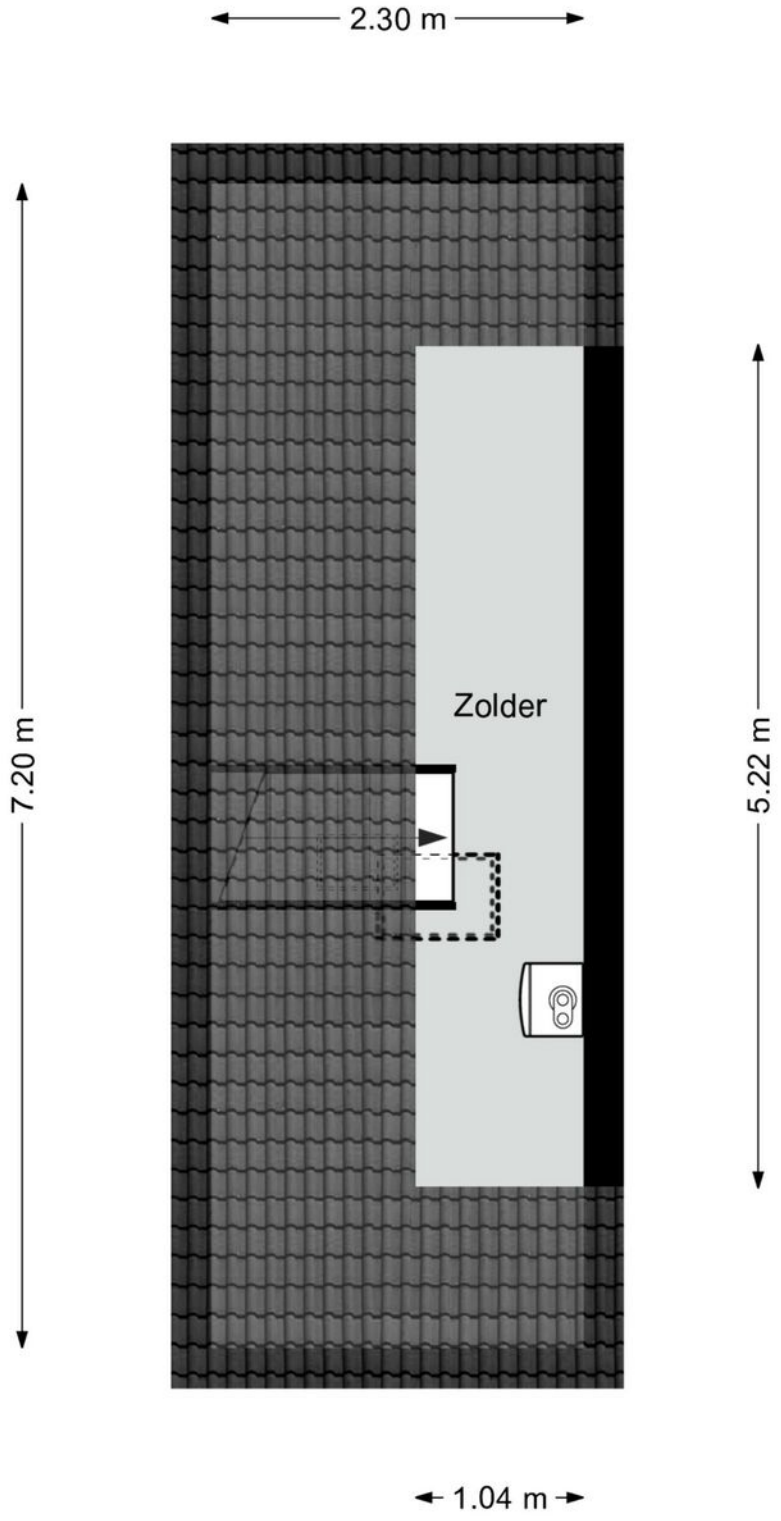
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

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: Bart uw makelaar



Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

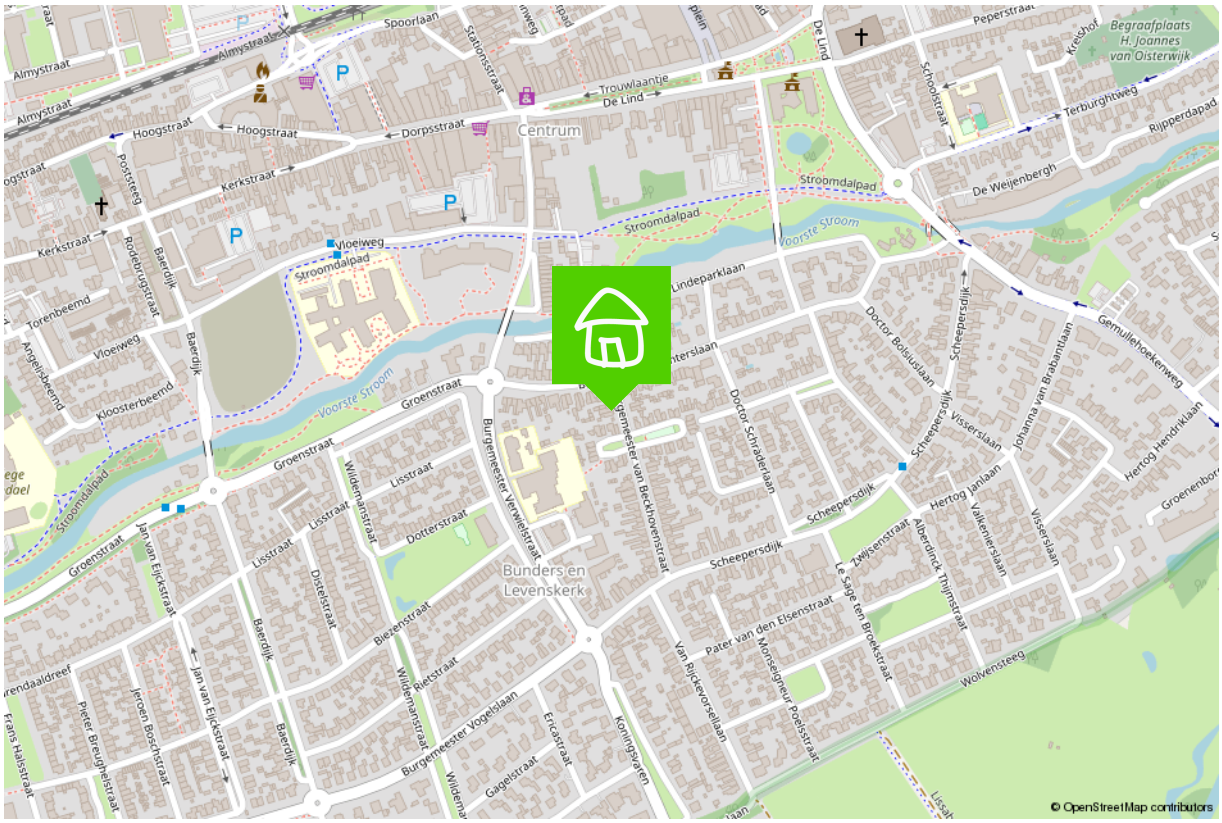
Kadastrale gemeente	Oisterwijk
Sectie	E
Perceel	3680

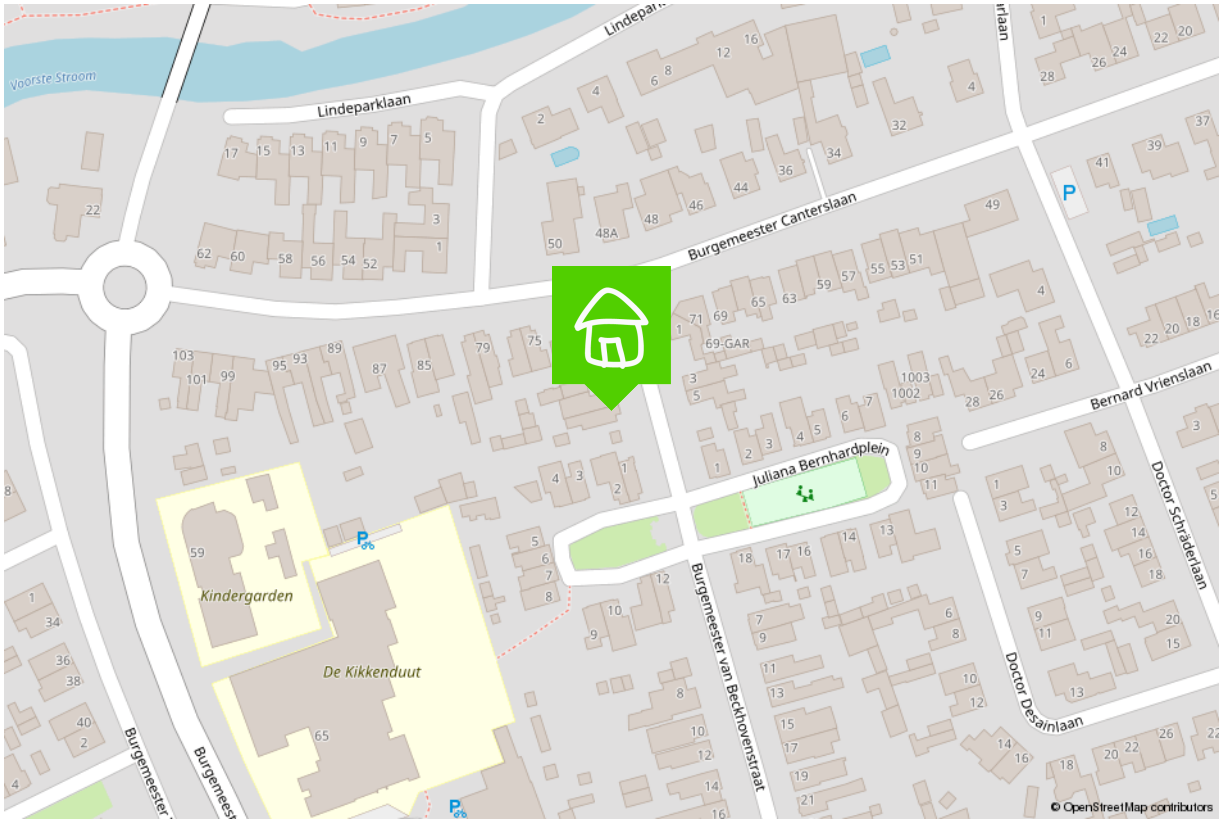
kadaster

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 13 september 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 galeries, 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 belangrijkst. 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 onder-handelingen tot de juridische afhandeling en de begeleiding bij de notaris.

Goed bereikbaar

Wilt u graag in de avonduren 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 bieders 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**

Veemarktstraat 34
5038 CV Tilburg

BART uw makelaar