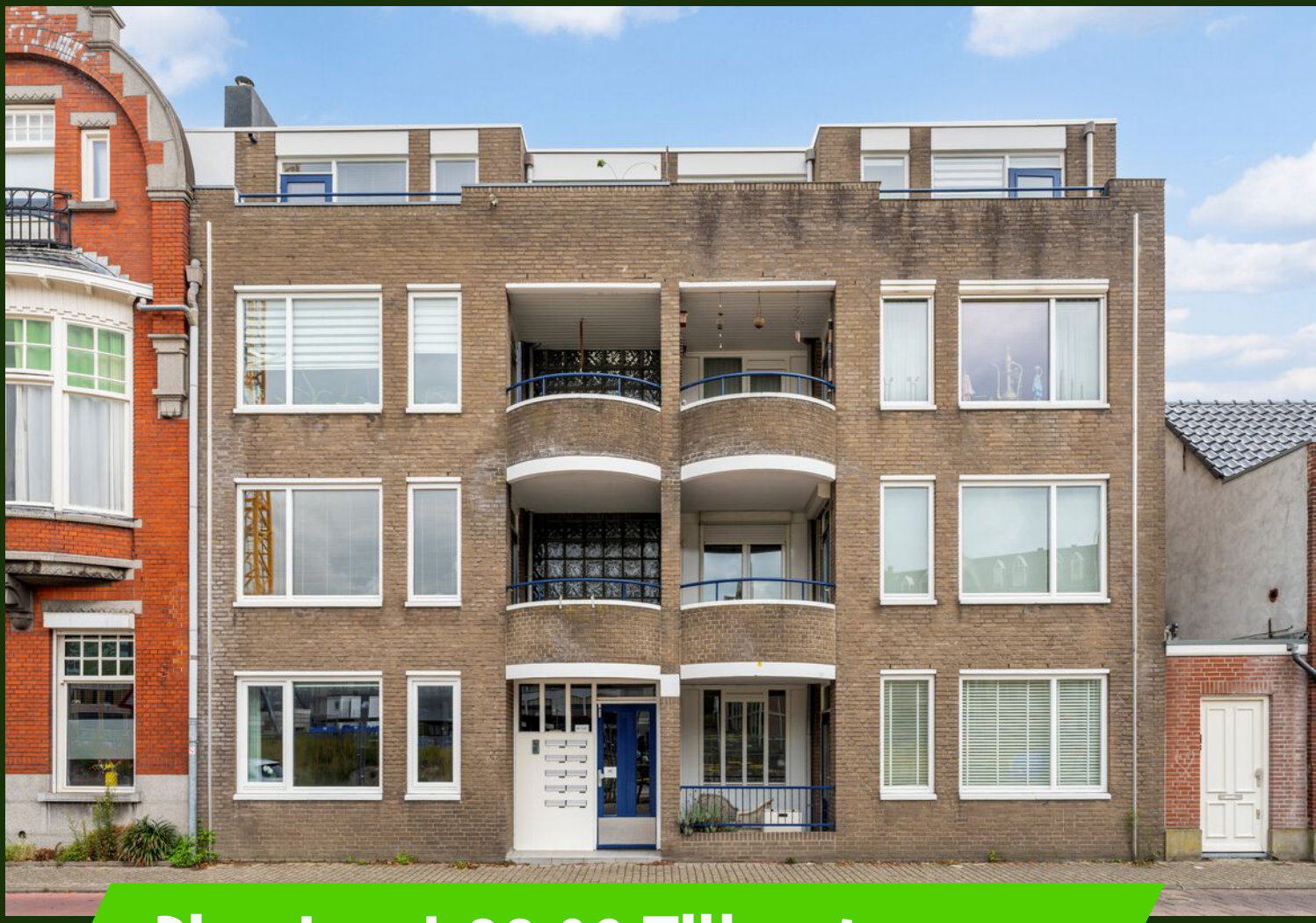
BART uw makelaar



Piusstraat 28 09 Tilburg

Vraagprijs € 335.000 K.K.

Ben jij op zoek naar een fijn appartement in het centrum van Tilburg, mét een eigen parkeerplaats? Dan is dit er eentje om snel te komen bekijken!

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

Welkom bij Piusstraat 28 09

STARTERS EN DOORSTROMERS, OPGELET!

Ben jij op zoek naar een fijn appartement in het centrum van Tilburg, mét een eigen parkeerplaats? Dan is dit er eentje om snel te komen bekijken!

Aan de Piusstraat vind je dit nette en verrassend ruime 3-kamerappartement. Een fijne plek voor wie graag midden in de stad woont, maar thuis ook lekker de ruimte wil hebben. En dan zit je ook nog eens om de hoek van de gezellige Piushaven. Klinkt goed, toch?

OMGEVING

Je woont hier midden in het bruisende hart van Tilburg. Winkels, supermarkten, restaurants, cafés, terrassen en allerlei voorzieningen liggen letterlijk om de hoek. Tilburg is een stad die leeft. Van de Spoorzone tot de Piushaven en van een middagje shoppen tot uitgebreid tafelen met vrienden: er is altijd wel iets te beleven.
Ook de bereikbaarheid is dik in orde. Via de ringbanen ben je zo onderweg richting Eindhoven, Breda en Den Bosch. Pak je liever de trein? Het Centraal Station ligt op ongeveer 5 minuten fietsen.

COMPLEX

Het appartement ligt in een rustig, kleinschalig complex uit 1986. Via de gezamenlijke entree pak je de trap of de handige lift en bereik je het appartement, dat zich op de 3e verdieping bevindt. Aan de achterzijde van het complex vind je de eigen berging én een eigen parkeerplaats. Zeker midden in de stad is dat natuurlijk een heerlijke luxe.
Thuiskomen, parkeren en klaar.
De maandelijkse VvE-bijdrage bedraagt € 200,-.

APPARTEMENT

Via de voordeur kom je in de ruime hal. Vanuit deze hal zijn alle vertrekken bereikbaar. Lekker overzichtelijk, dus.
De woonkamer is ruim en aangenaam licht, en biedt voldoende mogelijkheden voor een fijne zithoek én een grote eettafel. De perfecte plek om na een drukke dag neer te ploffen of juist gezellig met vrienden te borrelen.

De keuken staat in een praktische hoekopstelling en heeft een lichte houtkleur. Deze is voorzien van een inductiekookplaat, inbouwkoelkast met vriesvak en handige inbouwvaatwasser, en biedt daarnaast voldoende werk- en bergruimte.

Vanuit de woonkamer stap je zo het ruime balkon aan de voorzijde op. Een heerlijke plek om op zonnige dagen je ochtendkoffie te drinken of 's avonds nog even lekker buiten te zitten.

TWEE SLAAPKAMERS

Beide slaapkamers bevinden zich aan de achterzijde van het appartement. Dat betekent niet alleen een rustige ligging, maar ook dat beide slaapkamers toegang hebben tot het tweede, ruime balkon.

De slaapkamers zijn netjes afgewerkt en bieden volop mogelijkheden: een fijne master bedroom en daarnaast een tweede kamer die je natuurlijk ook kunt gebruiken als werkkamer, logeerkamer of hobbyruimte.

BADKAMER EN EXTRA BERGRUIMTE

De nette badkamer is voorzien van een inloopdouche en een wastafel. Daarnaast vind je hier de aansluitingen voor de wasmachine en de droger.
Er is een separaat toilet in de hal.

Verder vind je in de hal de toegang tot de cv-ketelkast en de meterkast, die beide extra opbergruimte bieden. Handig voor bijvoorbeeld de stofzuiger, wat voorraad en andere spullen die je liever uit het zicht houdt.

BIJZONDERHEDEN

• Eigen parkeerplaats én berging
• Ruim en licht 3-kamerappartement
• Royale woonkamer met een ruim balkon aan de voorzijde
• Twee slaapkamers aan de achterzijde, beide met toegang tot het tweede ruime balkon
• Lichte keuken in hoekopstelling met inbouwapparatuur
• Badkamer met inloopdouche, wastafel en aansluitingen voor de wasmachine (en droger)
• Toplocatie midden in Tilburg, om de hoek van de Piushaven

DIT MOET JE GEWOON EVEN IN HET ECHT ZIEN!

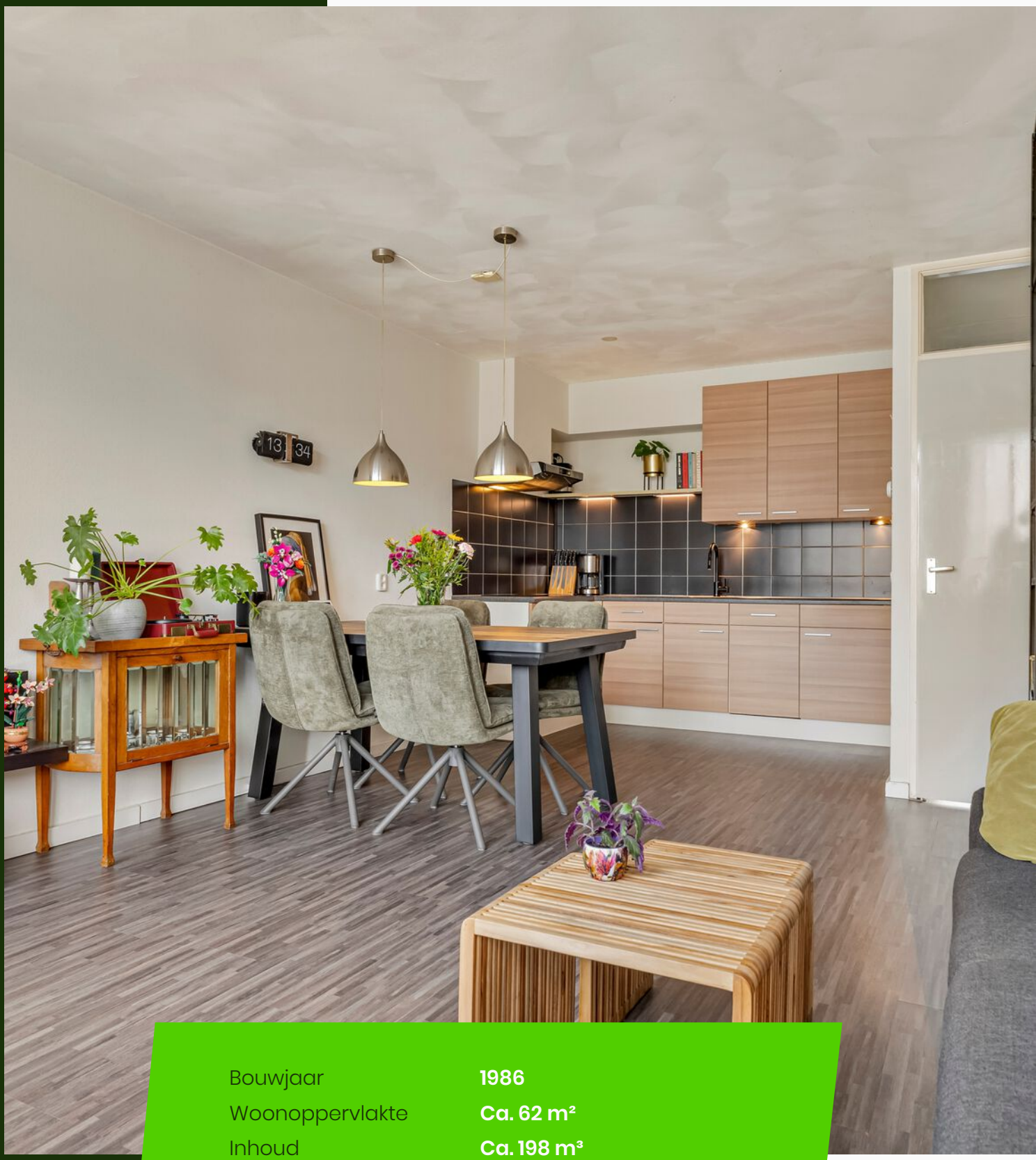
Op papier klinkt het al goed, maar sommige woningen moet je gewoon even binnenstappen om het gevoel te krijgen. Ervaar zelf de ruimte, het licht, de twee slaapkamers, het balkon én natuurlijk die eigen parkeerplaats midden in Tilburg.

Zie jij jezelf hier al wonen?

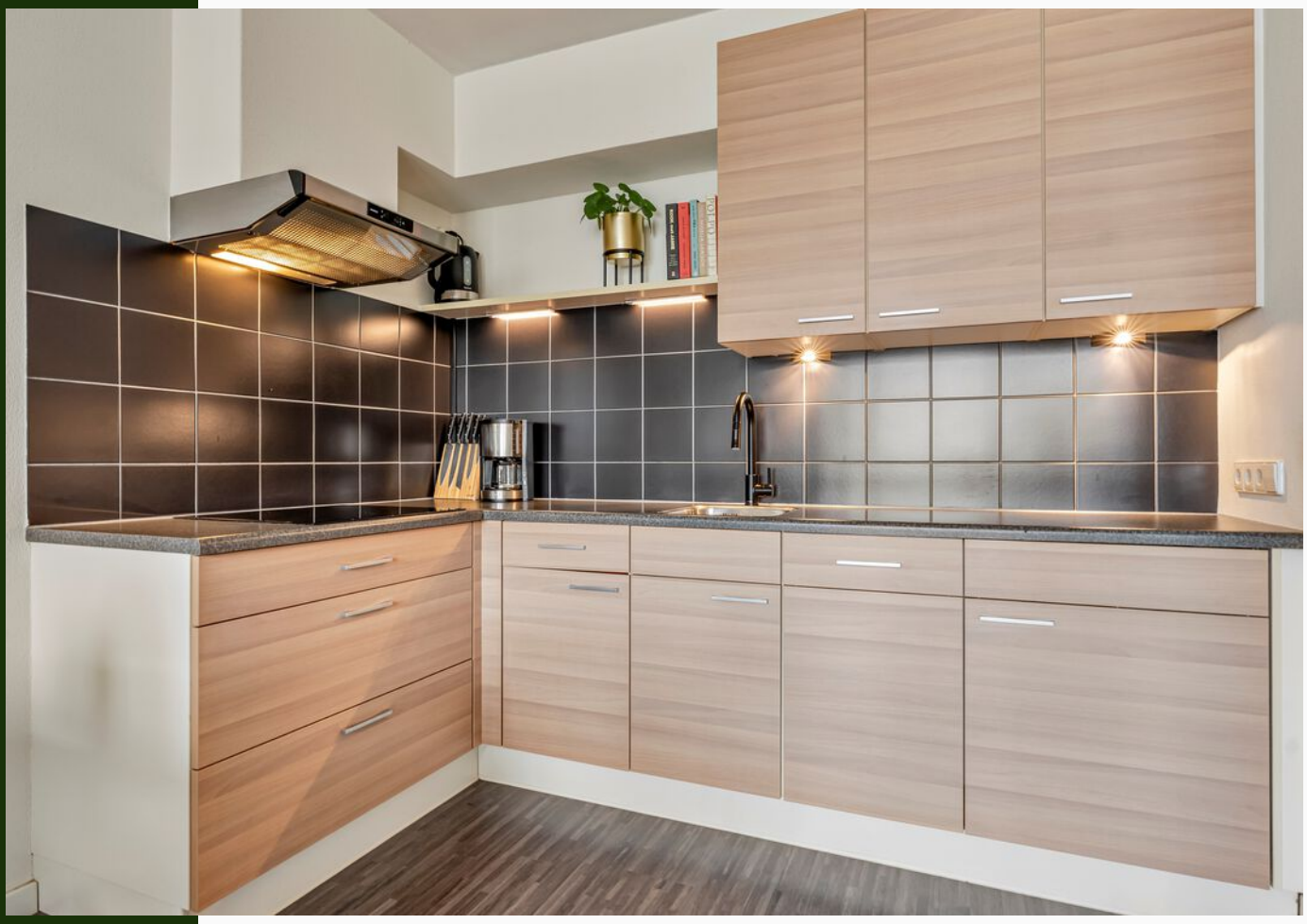
Plan dan snel een afspraak voor een bezichtiging en kom de Piusstraat ervaren. Wie weet loop je straks naar buiten met het gevoel: dit is 'm!



Energielabel **B**



Bouwjaar	**1986**
Woonoppervlakte	**Ca. 62 m²**
Inhoud	**Ca. 198 m³**
Aantal kamers	**3**
Aantal slaapkamers	**2**
Bijdrage VvE	**€ 200,- per maand**






13
37







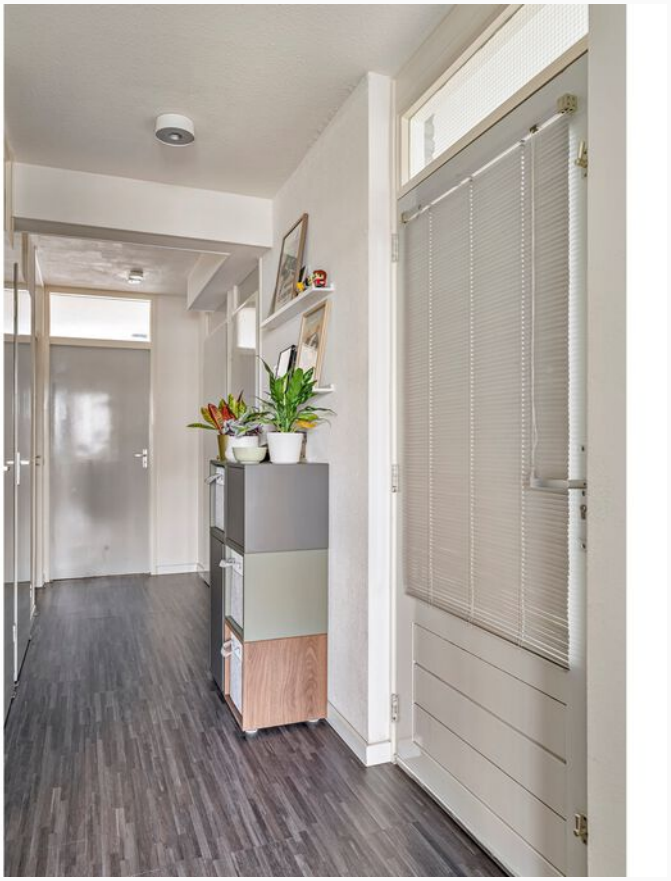





13
34













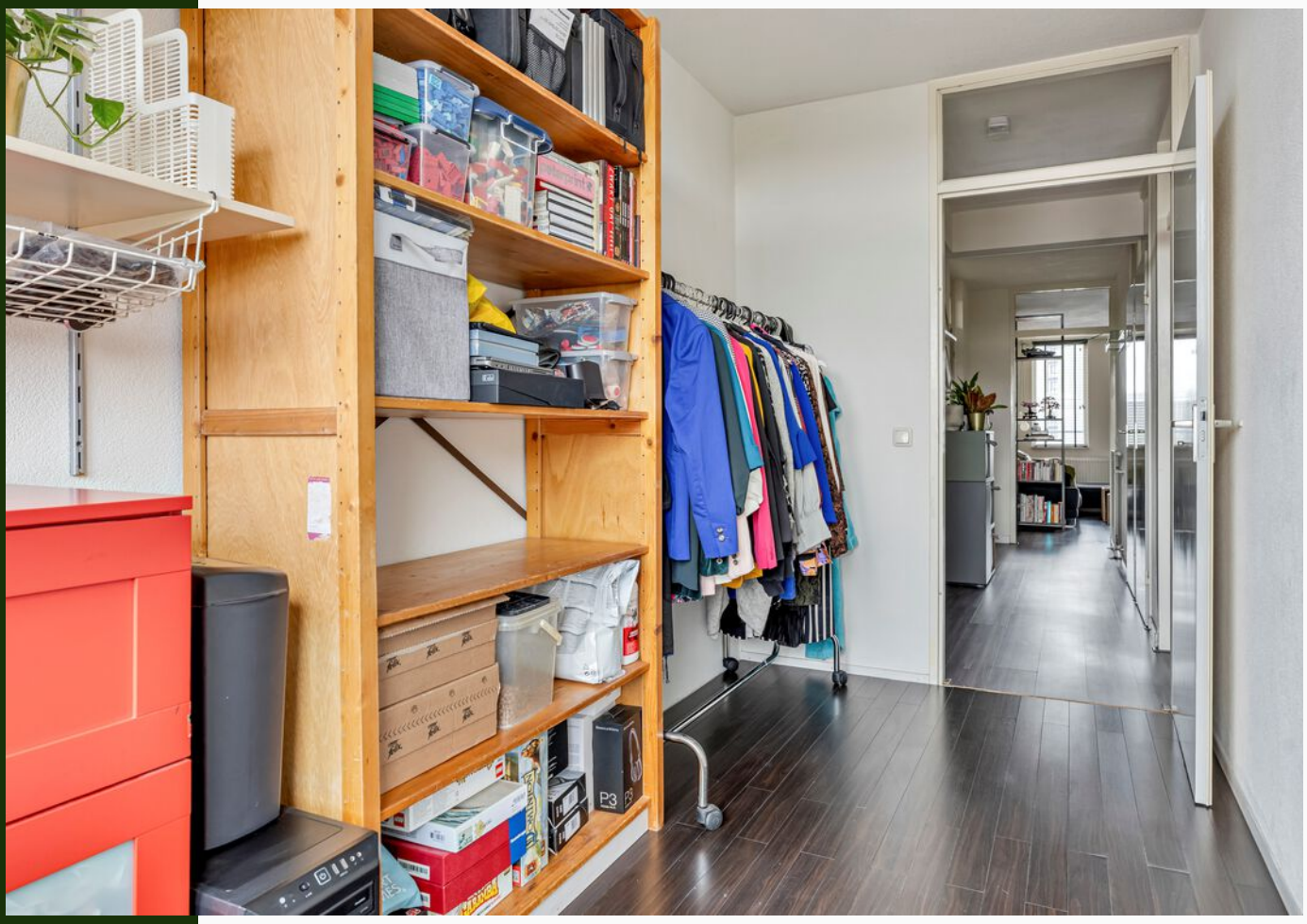



AEG
10 YEARS WARRANTY
Miele



























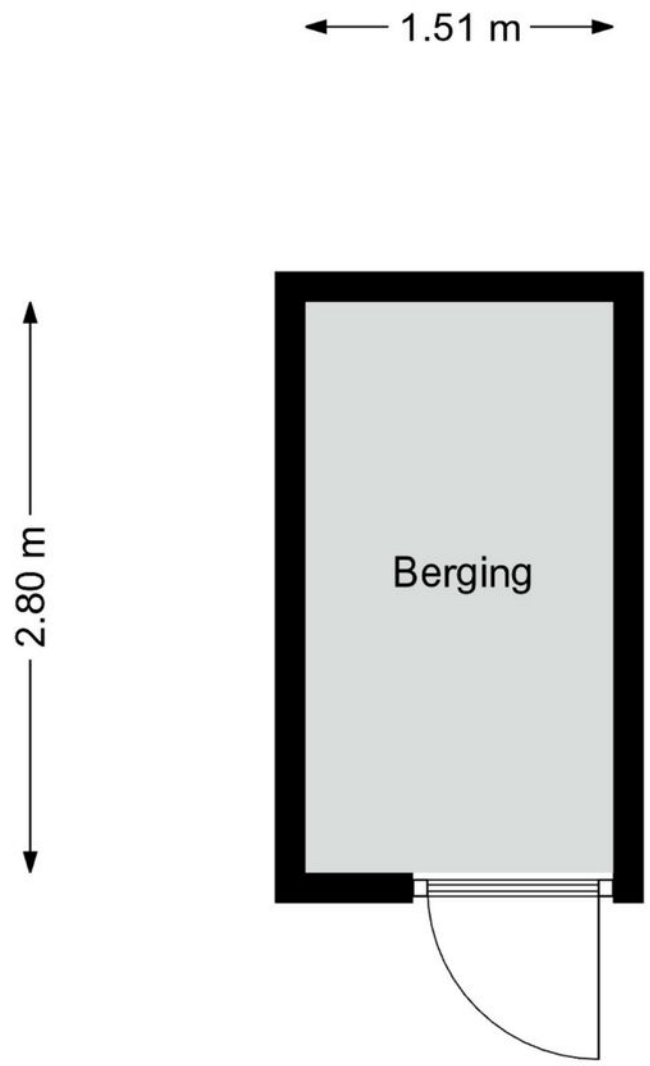


Plattegrond



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

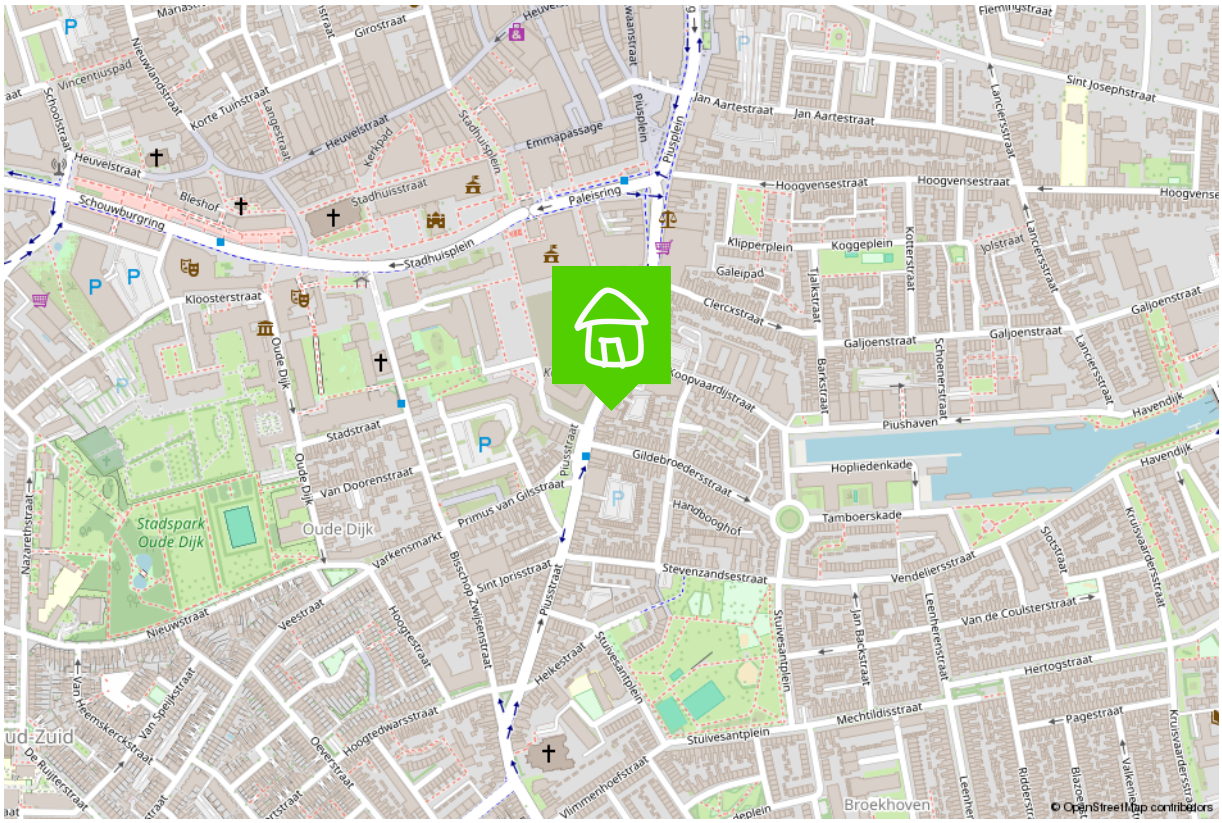
Uw referentie: Bart uw makelaar

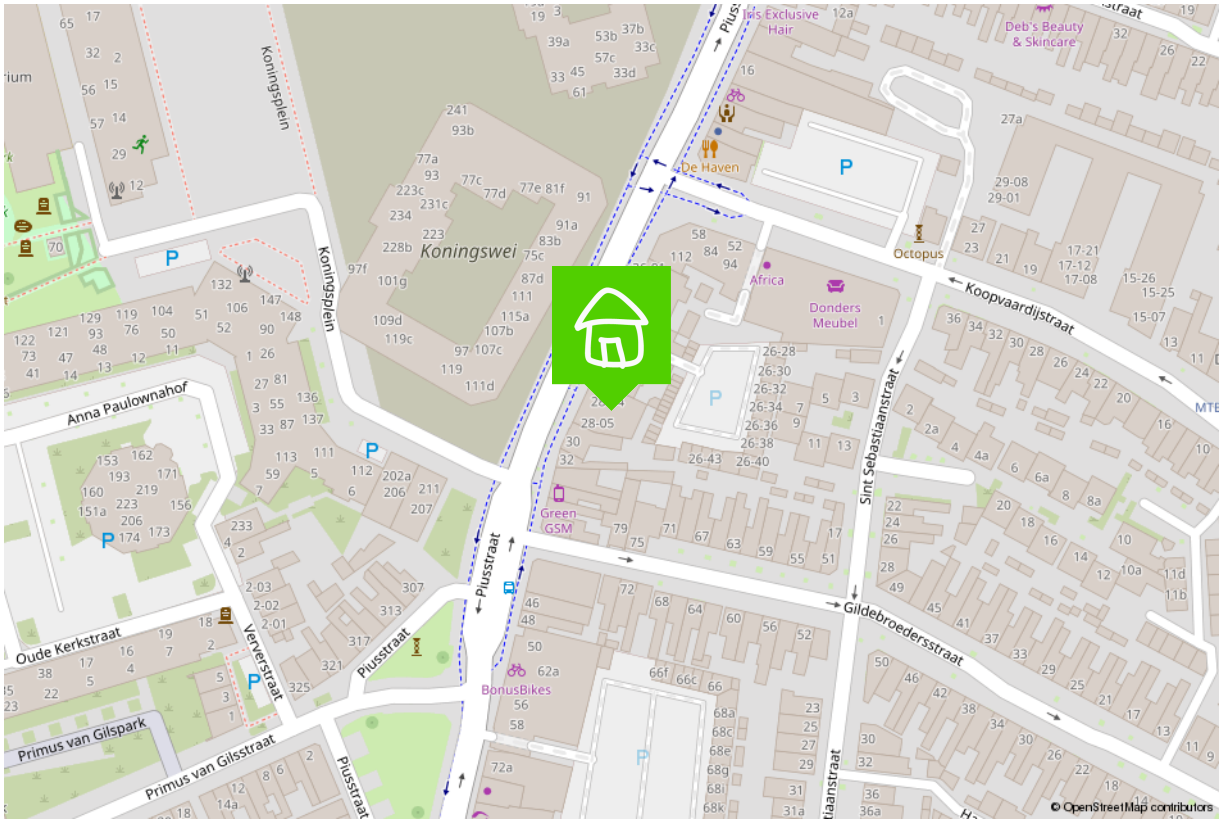


Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 13 juli 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

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 Tilburg

Puur en creatief, dat is Tilburg
Tilburg is een oude arbeidersstad met een rijk textielverleden, en dat zie je nog steeds. Tilburg is puur, rauw, creatief en modern. Het heeft een gezellige binnenstad met hippe boetiekjes in het Dwaalgebied, uitstekende horeca en vele festivals. De vele studenten zorgen bovendien voor creativiteit en leuke activiteiten.
Kortom, Tilburg is een echte stad, maar met zeker ook veel groen, zoals in het Spoorpark, het stadsbos en het Leijpark. En wil je echt de rust opzoeken, dan is er altijd nog het buitengebied, zoals Moerenburg, het Bels Lijntje en de nationale parken in de omgeving. Bovendien heeft Tilburg de voorzieningen die bij een echte stad horen: 13 bibliotheken, een universiteit en hogescholen, 2 ziekenhuizen, en natuurlijk de mooiste voetbalclub van het land: Willem II. Als ik niet als makelaar aan het werk ben, is de kans groot dat je mij tijdens een wedstrijd in het stadion vindt.

Tilburg, een stad in ontwikkeling
Waar Tilburg vroeger als 'het lelijke eendje' van Brabant werd gezien en geen hotspot was om te wonen, is het de laatste jaren juist een populaire woonplaats geworden. Verschillende stadsdelen en wijken ontwikkelen zich op hun eigen, unieke manier, en bieden zo voor ieder wat wils.
Denk bijvoorbeeld aan de Spoorzone, waar je ook mijn kantoor vindt. Het is een oud NS-werkterrein waar nu mooie appartementen verrijzen, de prijswinnende bibliotheek in LocHal staat en gezellige horeca en clubs te vinden zijn.
Maar ook de Piushaven met haar mooie, nieuwe woningen, de kindvriendelijke Reeshof, het stadse Oud-Noord en de groene wijk de Blaak hebben allemaal hun eigen sfeer. Kortom, wat voor woning en omgeving je ook zoekt, Tilburg heeft het!



Verkoopplannen?

Maak gebruik van mijn actieve social media kanalen!



/bartuwmakelaar

/Bartuwmakelaar

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.

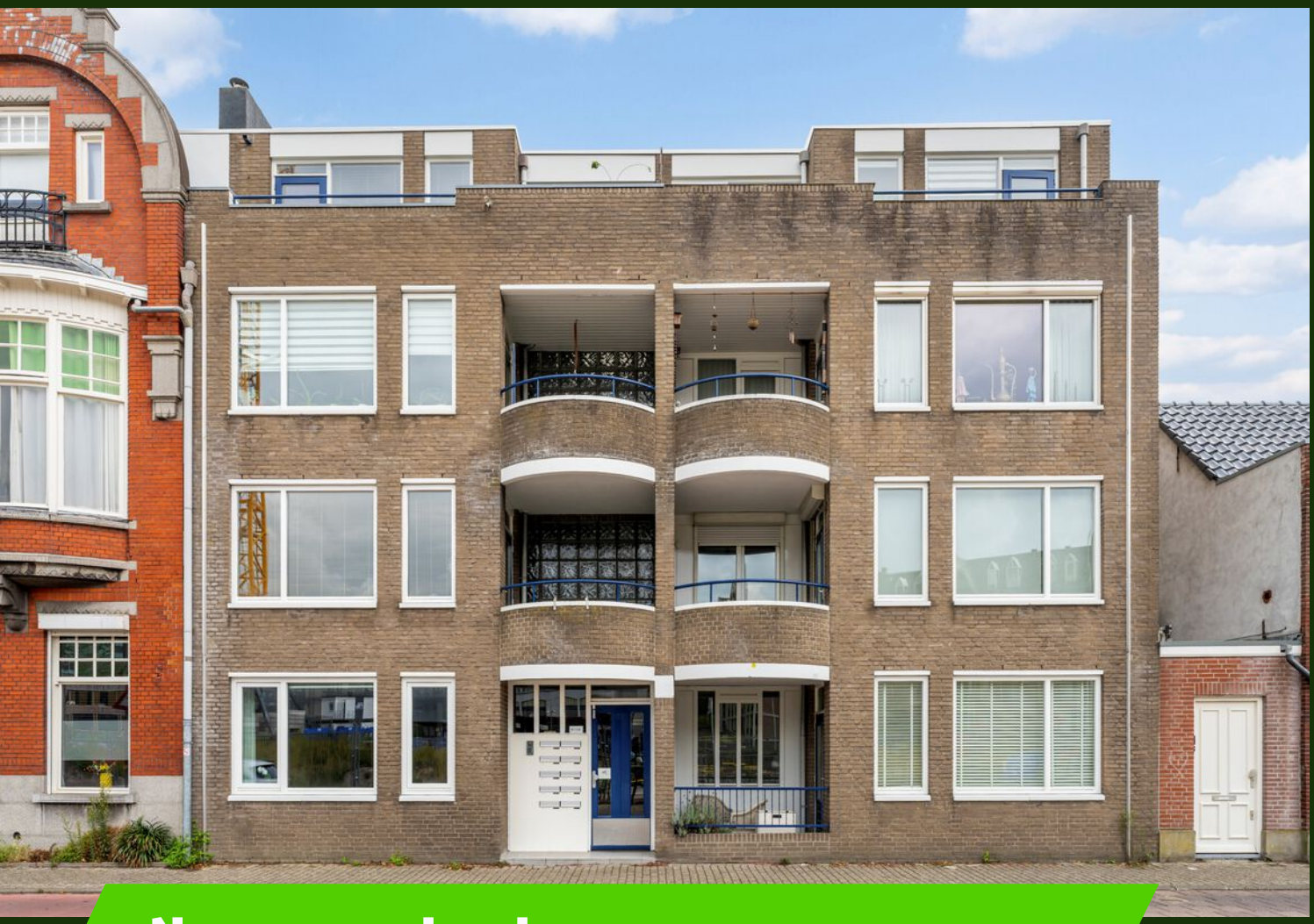
Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Het begrip ‘optie’ wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopend makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo’n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden 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