BART uw makelaar



Ketelhuis 2 Oisterwijk

Vraagprijs € 549.000,- K.K.

Ben je op zoek naar een instapklare en luxe afgewerkte hoekwoning in Oisterwijk? Dan is dit je kans!

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

Welkom bij Ketelhuis 2

Een stijlvolle uitstraling, een fijne indeling, volop ruimte en een interieur waar je direct verliefd op wordt: sommige huizen hebben het gewoon allemaal. Welkom aan het Ketelhuis in Oisterwijk! Deze heerlijke hoekwoning combineert modern wooncomfort met een fijne dosis luxe, van de living met een gave open keuken tot de waanzinnige master bedroom met vrijstaand bad. Jij hoeft alleen nog maar je verhuisdozen uit te pakken. Waar wacht je nog op?

Omgeving

Ook de locatie is er eentje om enthousiast van te worden! Het huis ligt op het voormalige KVL-terrein, een bijzondere plek in Oisterwijk waar industrieel erfgoed en moderne architectuur samenkomen. Ooit draaide hier alles om de leerindustrie, tegenwoordig is het een levendige woonomgeving met een geheel eigen karakter. De combinatie van historische gebouwen, eigentijdse woningen en creatieve bedrijvigheid geeft deze buurt een unieke uitstraling.

En dan heb je ook nog eens het gezellige centrum van Oisterwijk om de hoek. Hier vind je een uitgebreid aanbod aan winkels, boetiekjes, restaurants en gezellige terrassen. Vooral De Lind is een heerlijke plek om neer te strijken voor een kop koffie, een uitgebreide lunch of een goed glas wijn. Ook het treinstation en verschillende supermarkten liggen op korte afstand.

Daarnaast staat Oisterwijk natuurlijk bekend om zijn prachtige natuur. De Oisterwijkse Bossen en Vennen bieden volop mogelijkheden om te wandelen, fietsen en even helemaal tot rust te komen. Zo geniet je hier van het beste van twee werelden: de levendigheid van een gezellige woonomgeving én de rust van het Brabantse buitenleven.

Indeling

Begane grond

Wanneer je de woning binnenstapt in de hal, zet de strakke en frisse look meteen de toon voor de rest van de woning.

Links ontdek je de moderne toiletruimte met hangend closet en fonteintje, de meterkast en de trapopgang. Op naar het vertrek suprême.

Wauw. In de royale, uitgebouwde living vallen direct de eigentijdse afwerkingen, de stijlvolle inrichting en de gave eikenhouten visgraatvloer op. Aan de voorzijde bevindt zich de open keuken, terwijl de woonkamer zich verder over de begane grond uitstrekt. De gehele ruimte is modern afgewerkt en aangenaam licht door de raampartijen. Geweldige zithoek: check!

De keuken is een echte eyecatcher, met haar moderne zwarte look en feel, bakken aan werk- en bergruimte en diverse soorten apparatuur waaronder een 4-pits gaskookplaat, afzuigkap, vaatwasser, koelkast en combimagnetron. Wedden dat dit een van jouw favoriete plekken in huis wordt? Grenzend aan de keuken heb je meer dan genoeg plek voor een grote eettafel, waar vrienden en familie kunnen aanschuiven voor geweldige diners, die je tijdens het kokkerellen gewoon kan blijven spreken door de open setting.

Eerste verdieping

Via de trap bereiken we de overloop op de eerste verdieping. Hier bevinden zich drie slaapkamers, stuk voor stuk met hun eigen mogelijkheden.

De twee grootste bedrooms liggen samen over de volledige lengte van de verdieping en zijn qua ruimte, afwerkingen, licht en stijl absoluut volwaardige bedrooms te noemen. Je kan deze kamers, net zoals de derde en kleinere slaapkamer, naar wens uiteraard ook gebruiken voor andere doeleinden. Zo zijn de drie ruimtes geschikt als kinderkamers, maar bijvoorbeeld ook als studeerkamer, fitnesskamer of inloopkast. Waar de master bedroom blijft? Een klein beetje geduld!

De badkamer vind je aan de voorzijde van de woning. Ook deze ruimte zal je absoluut niet tegenvallen, met wederom een moderne en strakke look en feel. Je beschikt hier over een inloopregendouche, een modern wastafelmeubel met spiegel, een hangend closet en een raam voor natuurlijke ventilatie.

Tweede verdieping

En dan komen we bij misschien wel het allermooiste gedeelte van het huis. Want wat je op de tweede verdieping aantreft, is werkelijk waar een cadeautje.

Hier is namelijk een fantastische master bedroom gecreëerd met een luxe, bijna hotelachtige uitstraling. Het absolute pronkstuk? Het vrijstaande bad, prachtig geplaatst bij de dakkapel. Zo plof je na een bad meteen je bed in, waar je heerlijk in slaap valt onder het hoge plafond. Als dat geen geweldige nachtrust wordt, dan weten wij het ook niet meer. Genieten!

Daarnaast is er op deze verdieping een aparte wasruimte met de aansluitingen voor wasapparatuur te vinden, net als een kast met de HR cv-ketel. Zo blijft het praktische gedeelte netjes gescheiden van de slaapkamer.

Tuin

Geloof ons: ook buiten is het goed toeven. De tuin is strak aangelegd en verzorgd ingericht met meerdere terrassen, een gazon en volop ruimte om te zitten, spelen en genieten van het buitenleven.

Achter in de tuin bevindt zich een fraaie houten overkapping, waardoor je ook op de dagen dat het weer het minder toelaat - het blijft tenslotte Nederland - rustig buiten kan zitten. Ook ontdek je hier een praktische berging, ideaal voor fietsen, tuingereedschap en andere spullen. De tuin is via een zij-ingang bereikbaar.

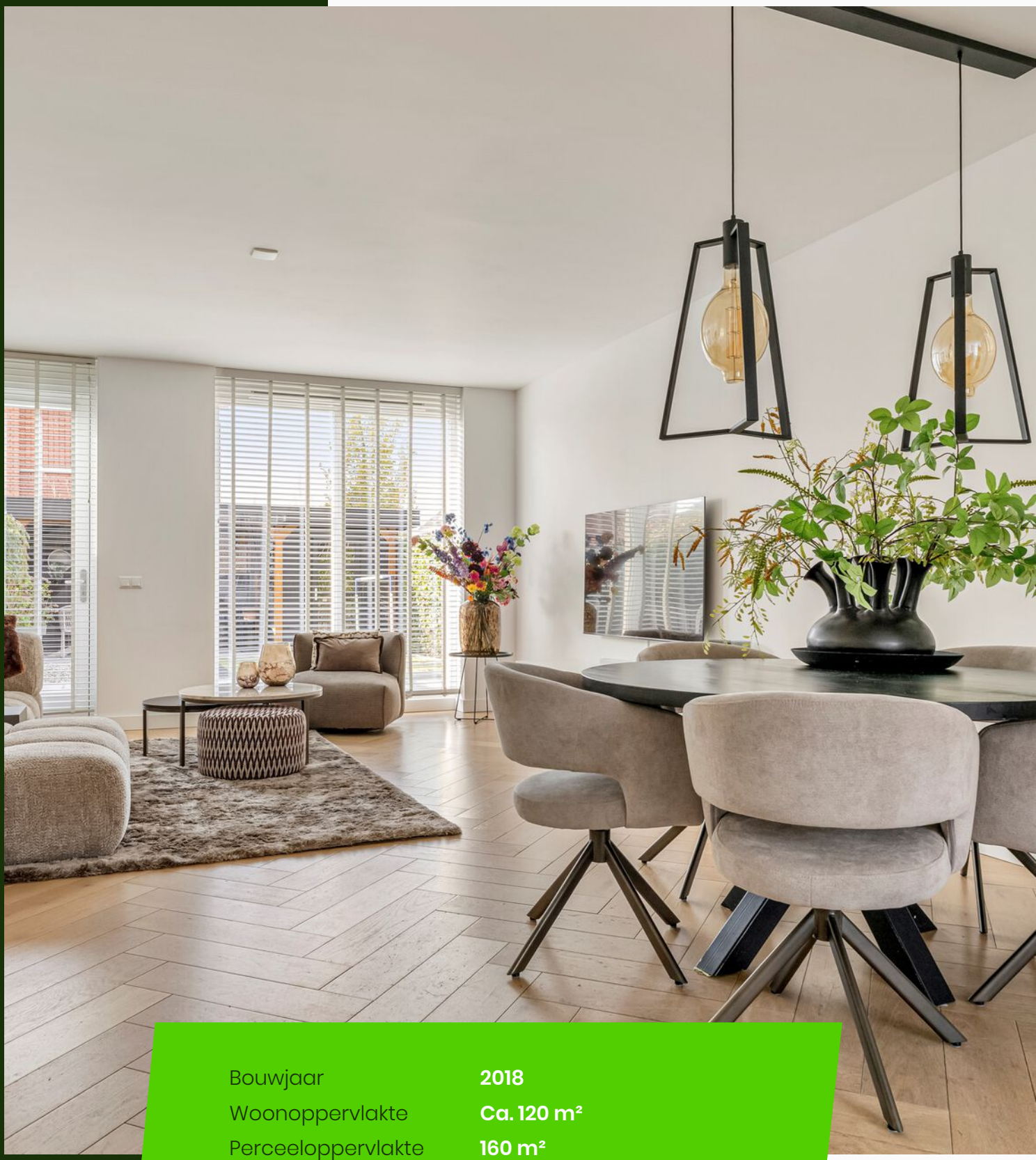
Wedden dat jij hier straks ultiem zal gaan ontspannen en genieten met jouw favoriete mensen? Enjoy!

Bijzonderheden:

- Modern, verrassend ruim en luxe wonen;
- Het centrum van Oisterwijk om de hoek;
- Instapklaar en hoogwaardig afgewerkt;
- Sfeervolle en aangenaam lichte woonkamer;
- Luxe open keuken met inbouwapparatuur;
- Fraaie badkamer;
- Master bedroom op zolder met ensuite vrijstaand bad;
- Zonnige achtertuin op het zuidwesten gelegen;
- Gunstig gelegen dichtbij uitvalswegen;
- Alle nodige voorzieningen om de hoek;
- Alles wat je hartje begeert!



Energielabel A



Bouwjaar	**2018**
Woonoppervlakte	**Ca. 120 m²**
Perceeloppervlakte	**160 m²**
Tuin oppervlakte	**Ca. 75 m²**
Inhoud	**Ca. 428 m³**
Aantal kamers	**5**
Aantal slaapkamers	**4**





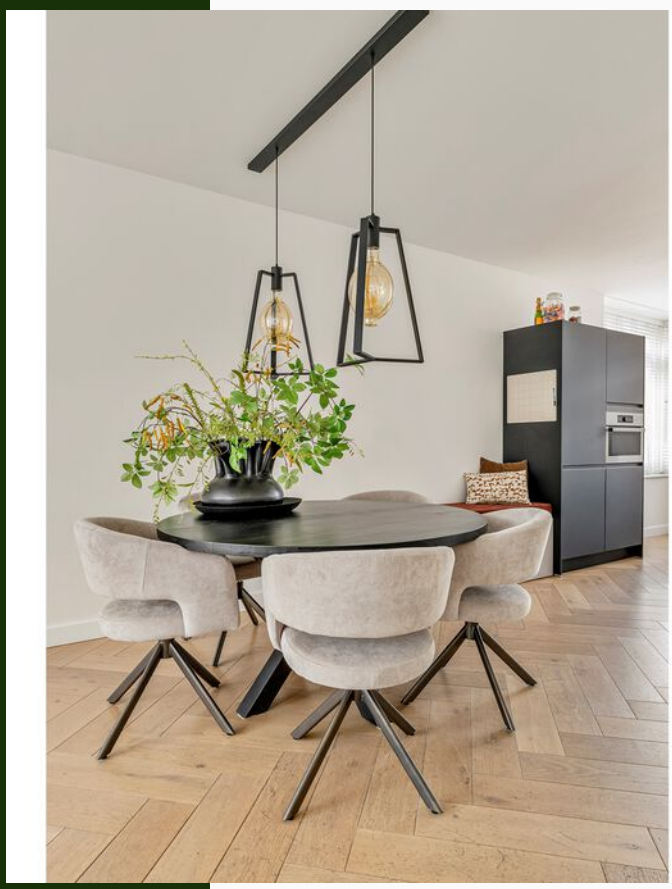














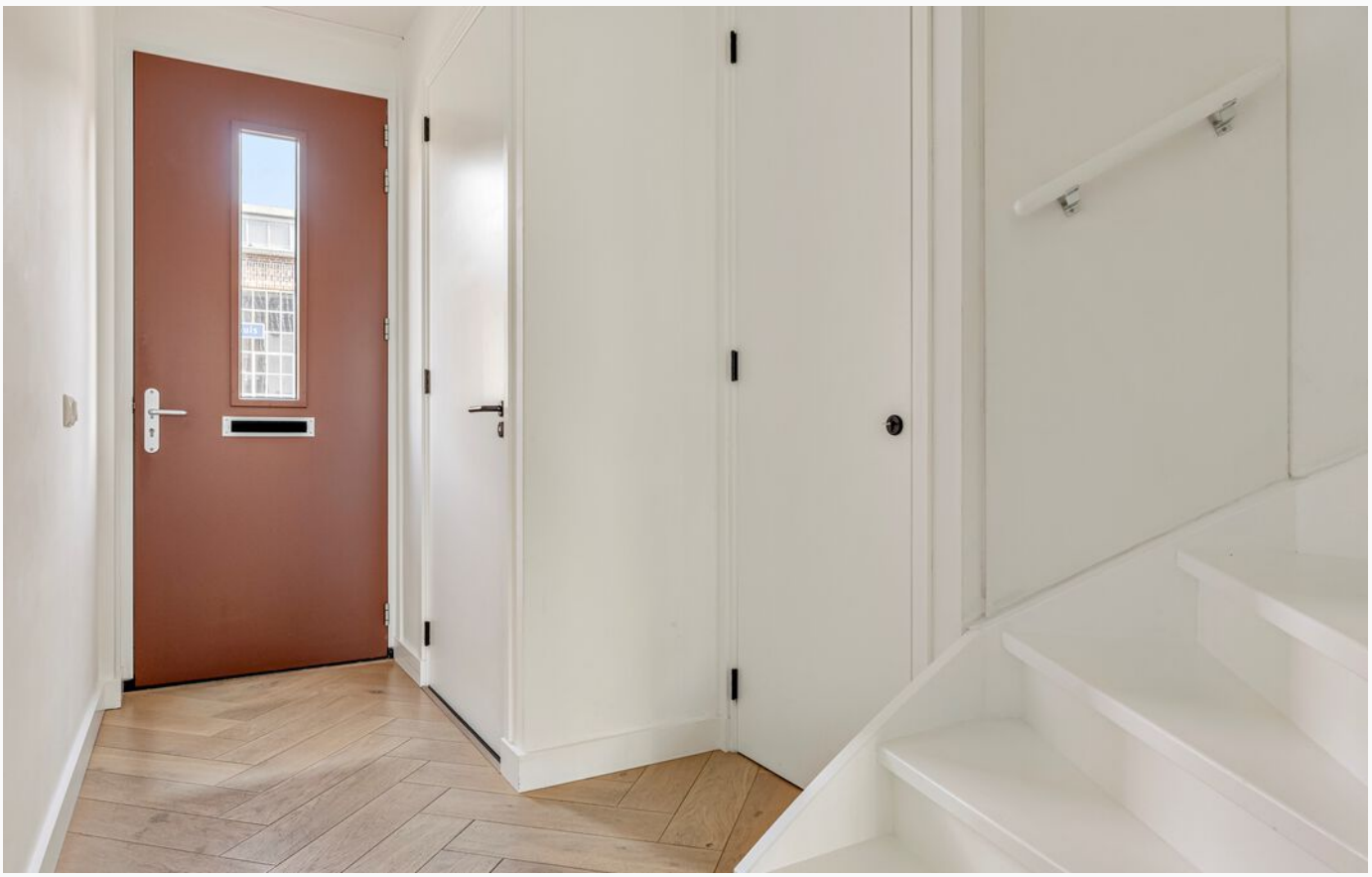


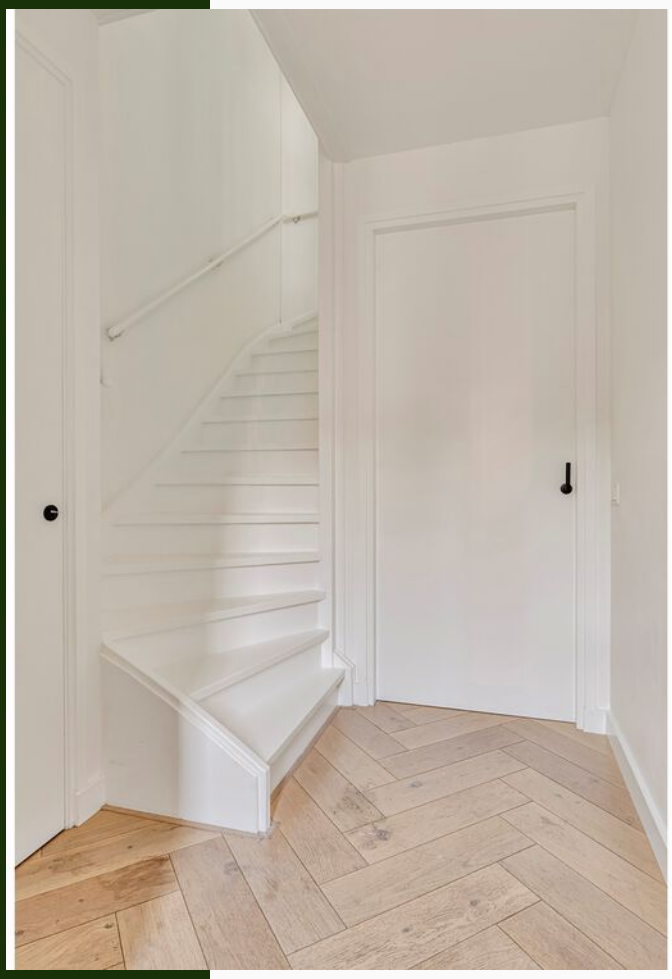






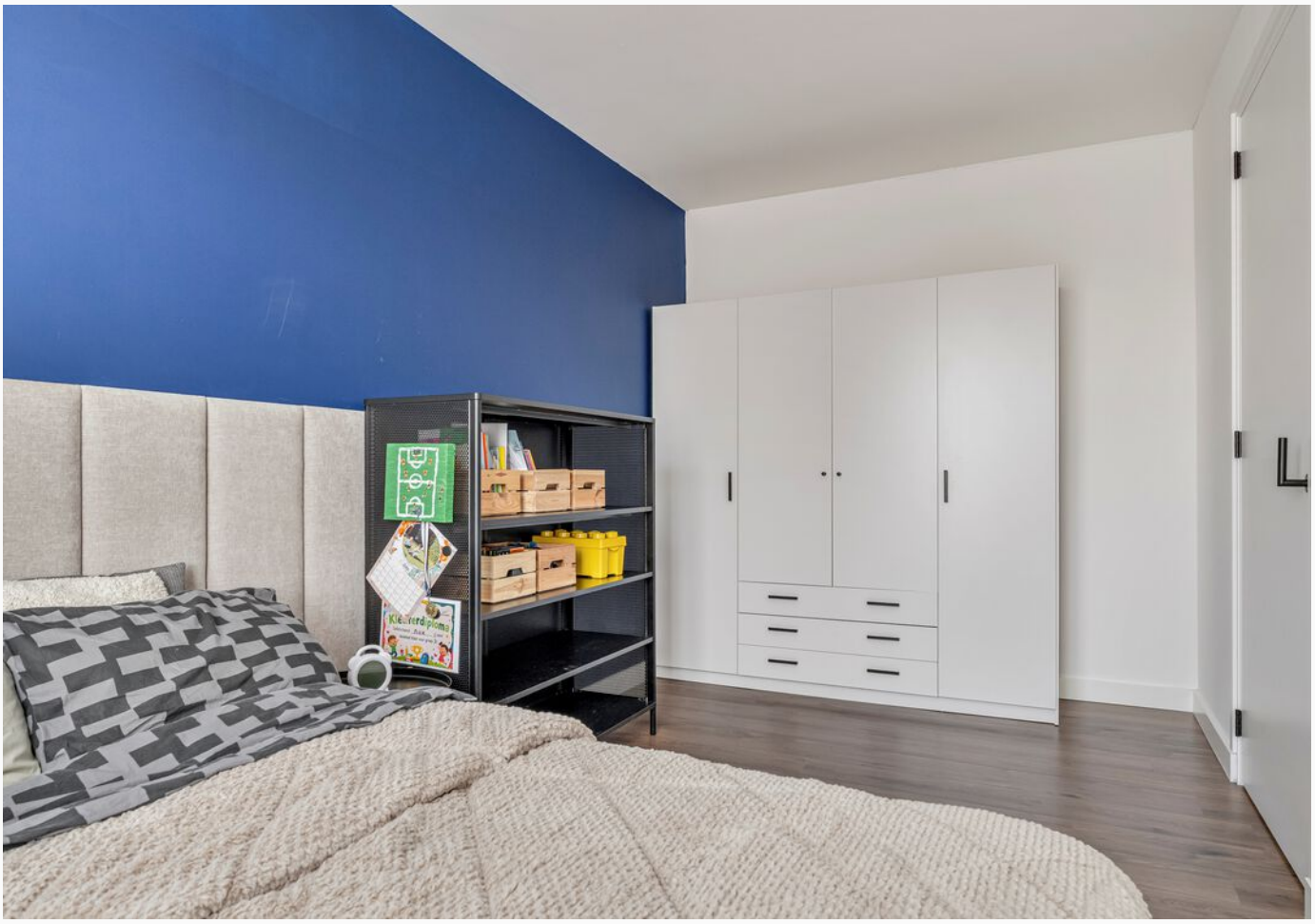


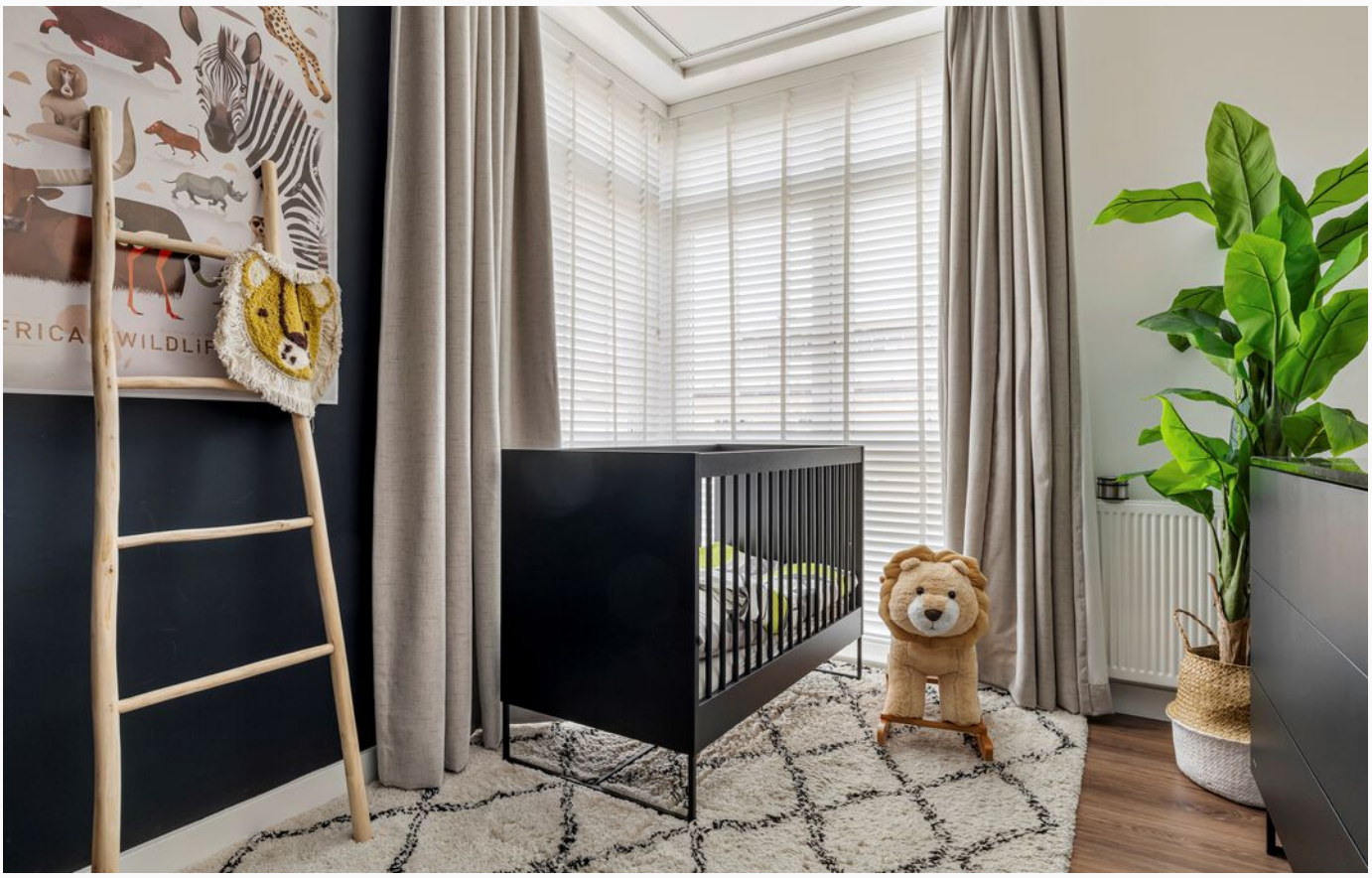














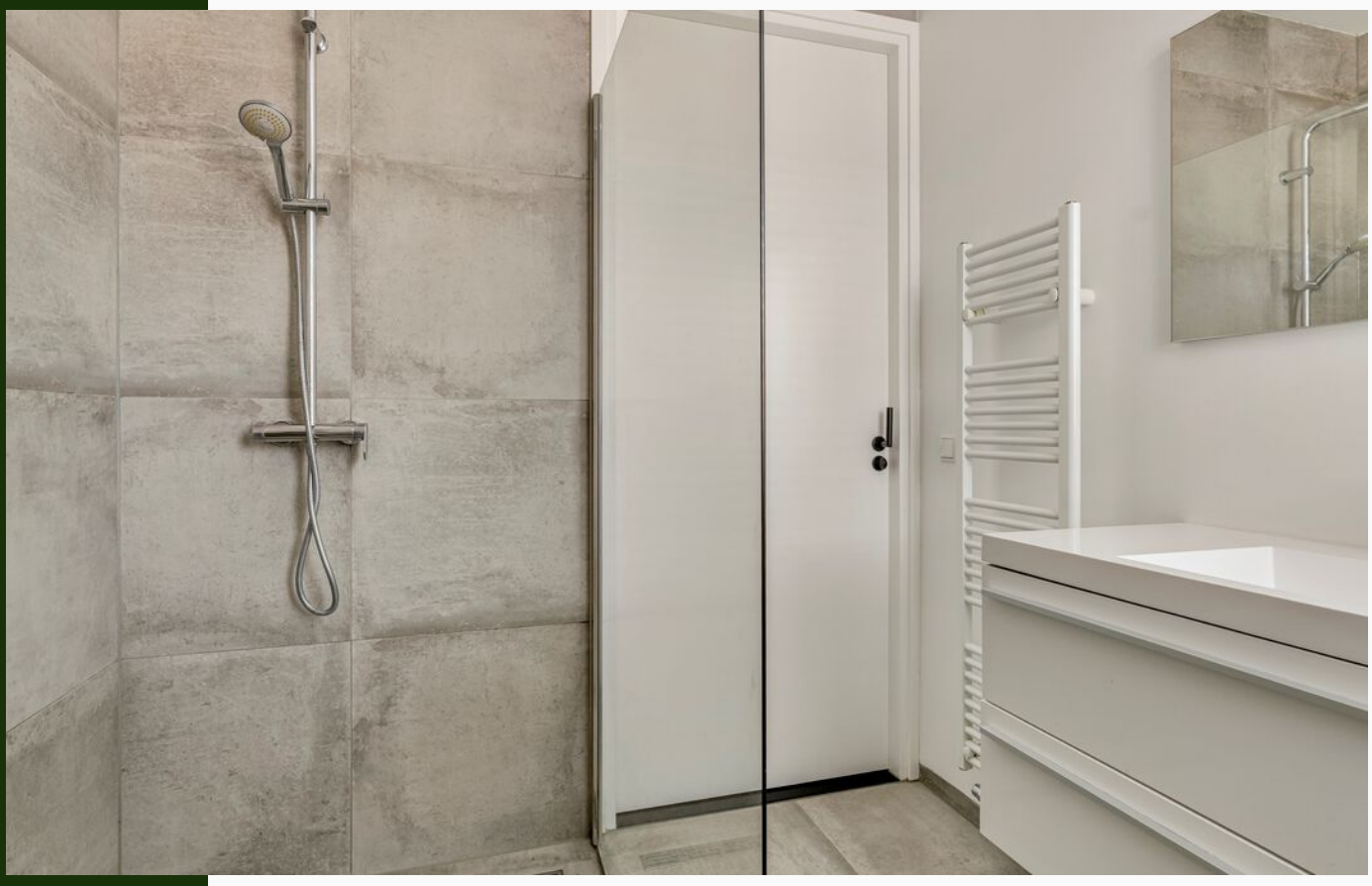

























Witte Reus
SAMSUNG
EXCLUSIV













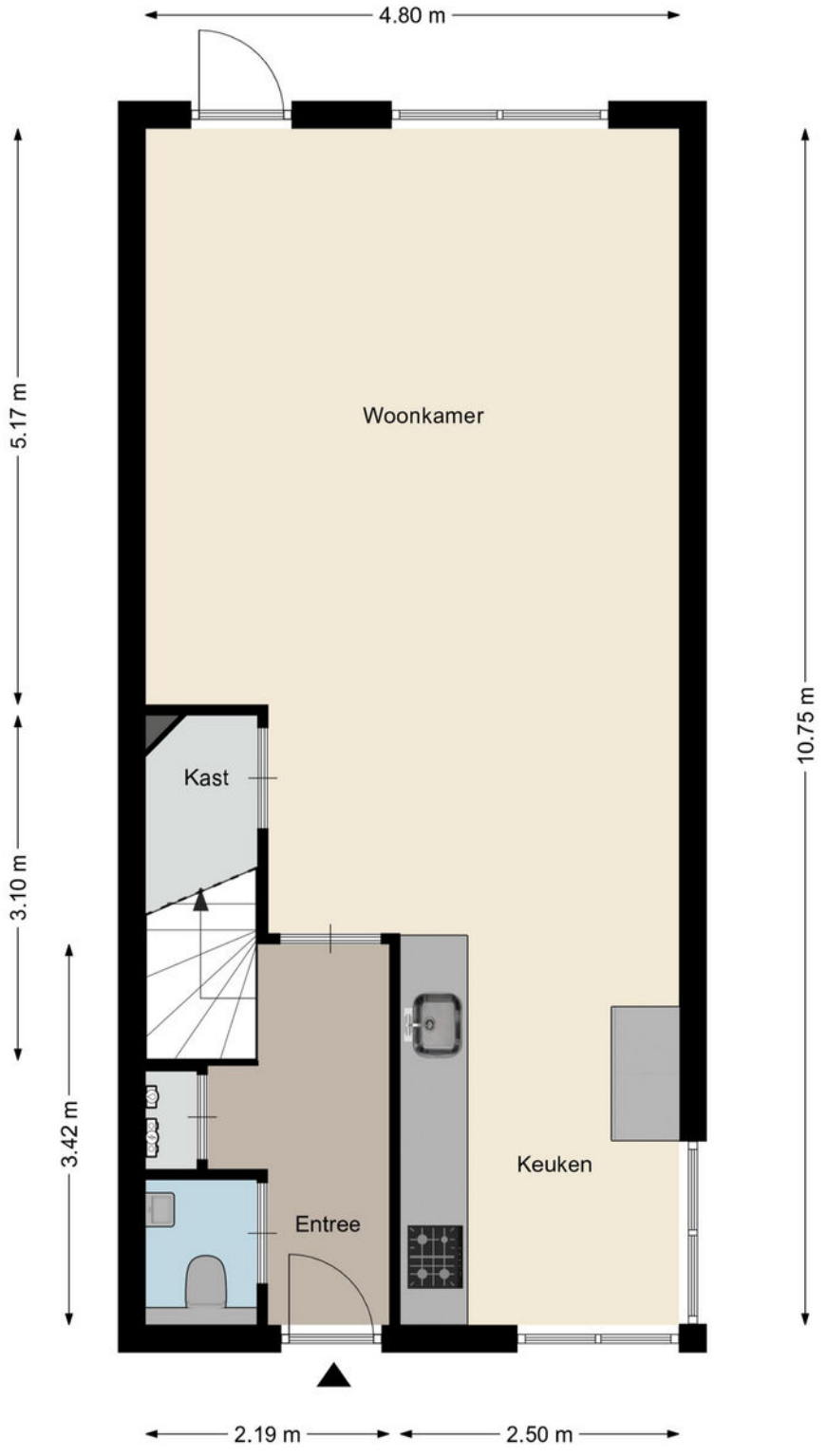


Plattegrond



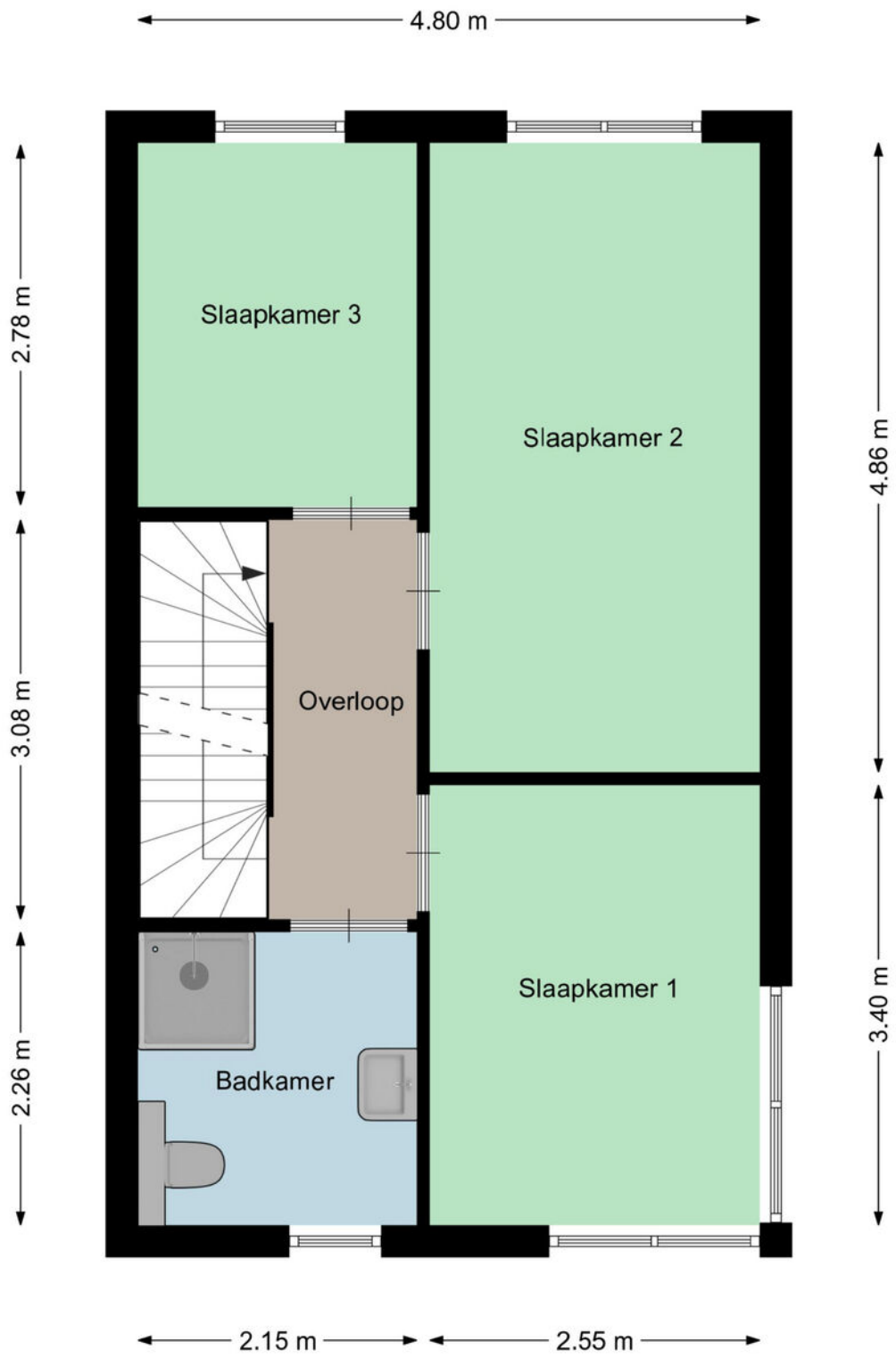
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



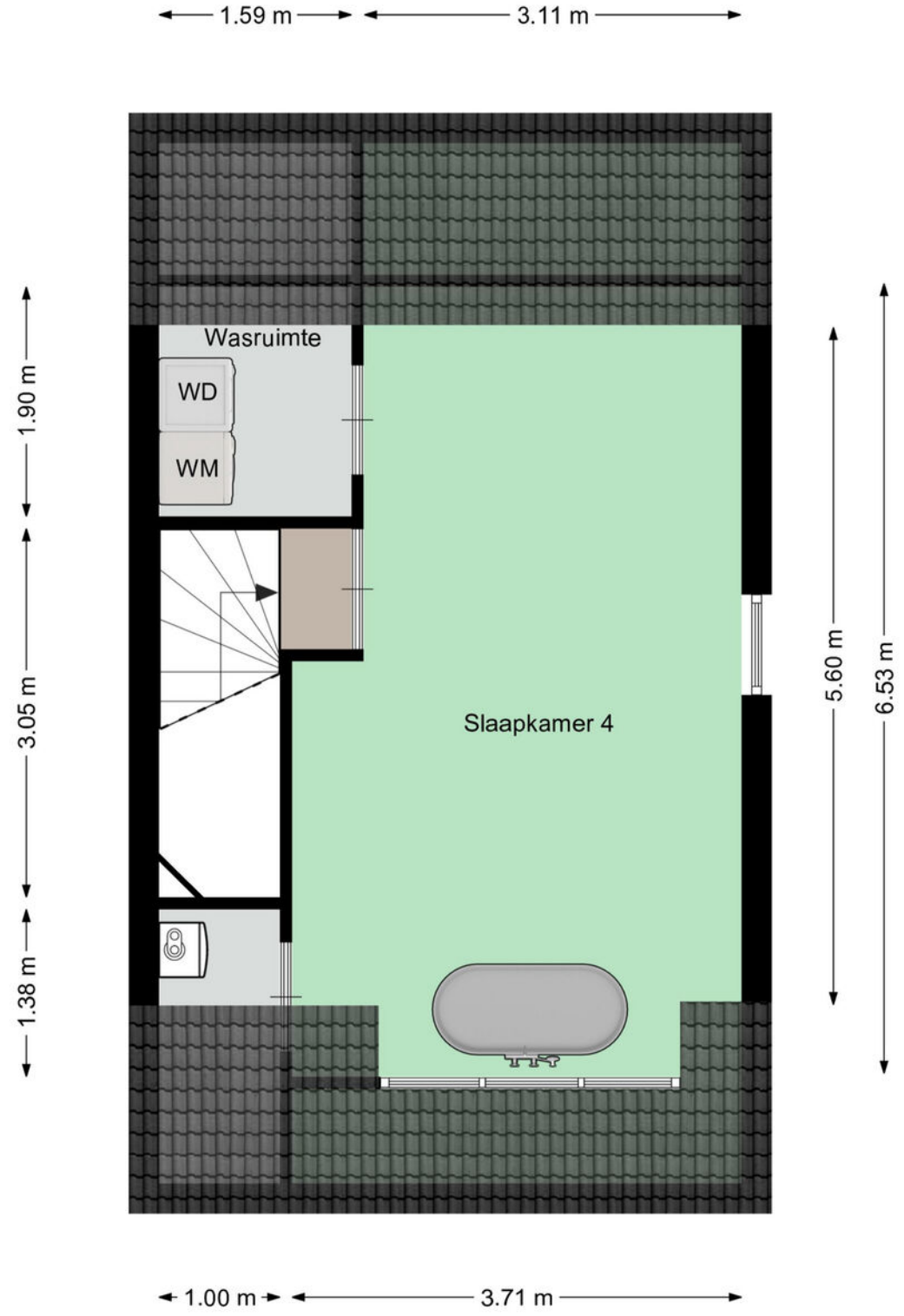
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

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



12345 Perceelnummer
25 Huisnummer
Vastgestelde kadastrale grens
Voorlopige kadastrale grens
Administratieve kadastrale grens
Bebouwing

Deze kaart is noordgericht

Schaal 1: 500

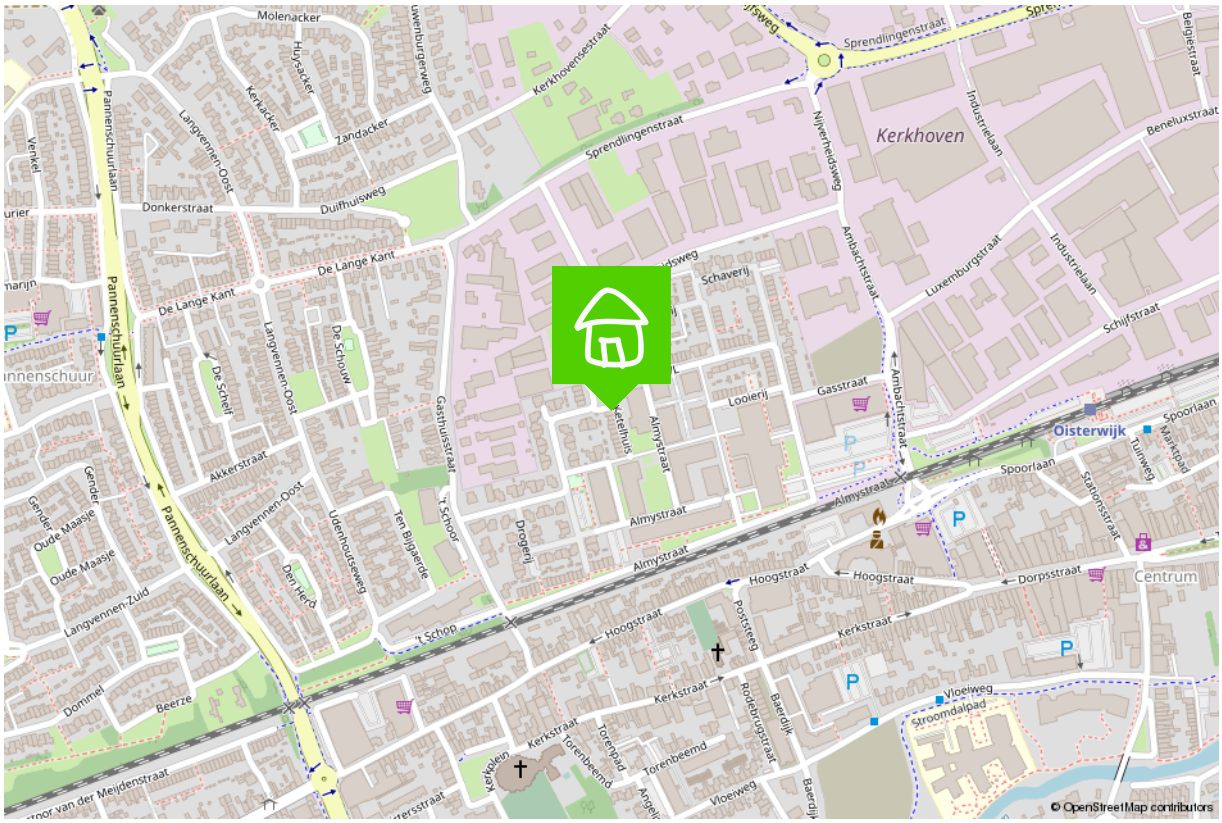
Kadastrale gemeente	Oisterwijk
Sectie	A
Perceel	7632

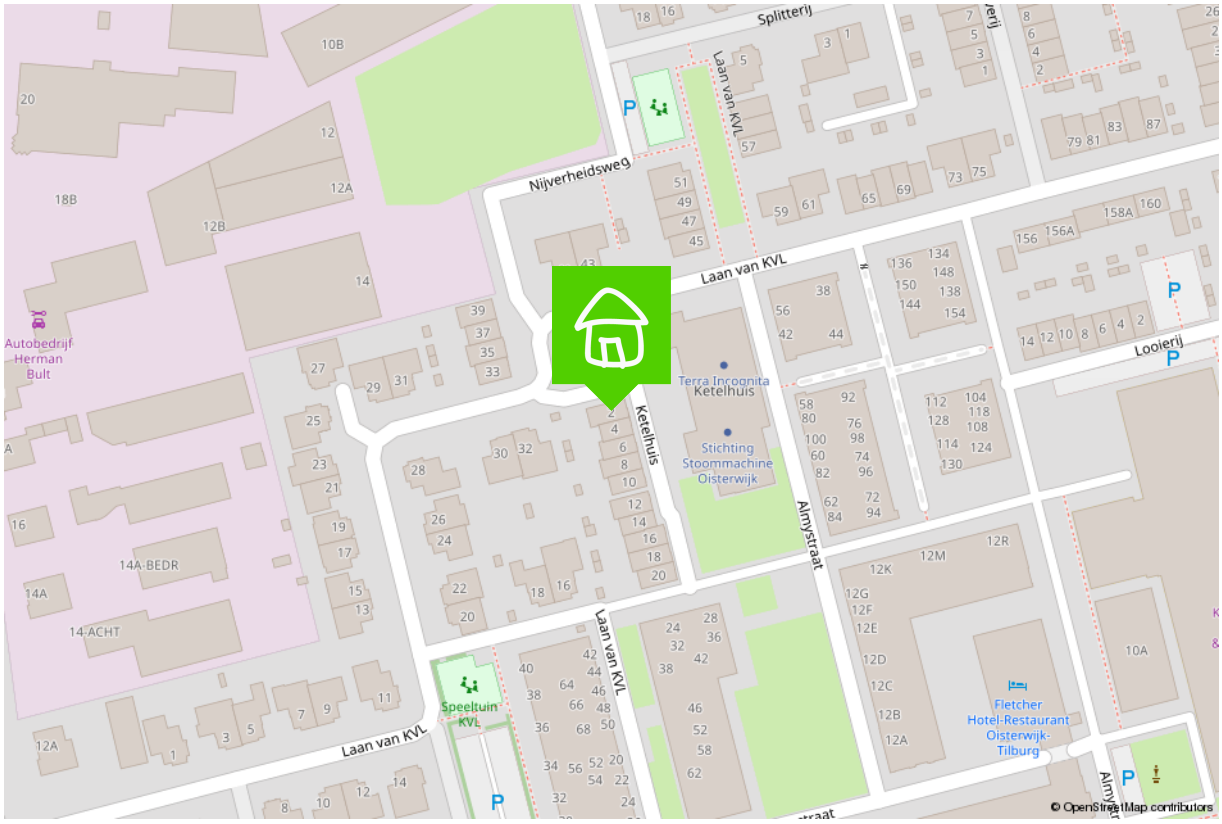
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 28 oktober 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

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.

kadaster

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 outs 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 er 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