

# RESTAURANT AVEC SALLE DE RÉCEPTION À VENDRE

5370 CHEMIN DE CHAMBLY, SAINT-HUBERT



**DAVID FAVREAU**

Courtier immobilier commercial  
514 862 9525  
david.favreau@kw.com

**JEAN-FÉLIX MARQUIS**

Courtier immobilier commercial  
514 970 0492  
jfmarquis@kw.com



<b>SUPERFICIE TERRAIN</b>	45 000 pi ca
<b>SUPERFICIE BÂTIMENT</b>	12 668 pi ca
<b>ZONAGE</b>	Commercial
<b>ÉQUIPEMENT</b>	Inclus
<b>STATIONNEMENT</b>	80 places
<b>DISPONIBILITÉ</b>	Immédiate
<b>PRIX</b>	2 450 000 \$

## 50 ANS + D'EXISTENCE

## 7 SALLES DE RÉCEPTION

LONGTIN : 175

TOUTANT : 175

CONTRECOEUR : 45-90

VARENNES : 20-25

LECLERC : 40

CHAMBLY : 85

SOREL : 30-50

CAPACITÉ DE 600 PERSONNES

## RESTAURANT L'ANCÊTRE

.Le restaurant L'Ancêtre, niché au cœur de Saint-Hubert, est bien plus qu'un simple lieu de restauration ; c'est une expérience gastronomique mémorable qui conjugue tradition et modernité.

Dès que l'on franchit les portes de l'établissement, on est immédiatement accueilli par une atmosphère chaleureuse et conviviale. L'élégance sobre de la décoration, alliée à une touche rustique, crée une ambiance qui invite à la détente et à la dégustation. Les tables sont soigneusement dressées, prêtes à accueillir les clients pour des repas d'exceptions.

Le restaurant est également réputé pour son service attentionné et professionnel, que ce soit pour un dîner en tête-à-tête, une soirée entre amis ou un événement spécial, L'Ancêtre sait comment s'adapter à toutes les occasions.

L'achat de la propriété du restaurant présente de nombreuses raisons convaincantes qui en font une opportunité exceptionnelle. Voici quelques-unes des principales raisons pour lesquelles investir dans cette propriété peut être une décision judicieuse

1. Emplacement de choix : L'Ancêtre est situé dans le charmant quartier de Saint-Hubert, offrant une visibilité exceptionnelle et un accès facile pour les clients locaux et ceux de passage. Son emplacement stratégique en fait un lieu prisé pour la restauration, ce qui garantit une clientèle fidèle.

2. Réputation solide : il jouit d'une réputation impeccable dans la communauté locale. Les années d'exploitation réussie ont bâti une clientèle fidèle et une notoriété enviable dans la région. Cela signifie que l'acquisition de cette propriété s'accompagne d'une clientèle déjà établie, offrant un revenu stable dès le départ.

3. Potentiel de croissance : Si vous avez des idées pour développer davantage le restaurant, L'Ancêtre offre un potentiel de croissance significatif. Vous pouvez envisager de développer des partenariats avec d'autres entreprises locales pour attirer de nouveaux clients ou même d'organiser des cérémonies dans l'une des nombreuses salles de réception.

4. Équipement et aménagements : le restaurant est équipé de toutes les infrastructures nécessaires à la gestion d'un restaurant de haute qualité. Vous bénéficierez de cuisines professionnelles, de salles à manger bien entretenues et d'un espace extérieur, le cas échéant, qui est prêt à accueillir les convives.

5. Expérience clé en main : L'achat de la propriété signifie également que vous hériterez de l'expertise et de l'expérience du personnel en place. Les employés actuels connaissent bien l'établissement et peuvent contribuer à une transition en douceur

6. Potentiel de rentabilité : En tant que propriétaire, vous avez le potentiel de réaliser des bénéfices stables grâce à la clientèle fidèle de L'Ancêtre. Le restaurant est bien établi, ce qui réduit le risque par rapport à une nouvelle entreprise.

7. Satisfaction personnelle : Si vous êtes passionné par la cuisine et l'hospitalité, l'achat de la propriété peut vous offrir la satisfaction personnelle de gérer et de développer une entreprise florissante tout en poursuivant une tradition culinaire locale.

En résumé, le restaurant L'Ancêtre est bien plus qu'un simple lieu de restauration, c'est un lieu de rassemblement où la tradition culinaire québécoise est célébrée avec passion. Que vous soyez un habitant de la région ou un visiteur de passage, une visite est une expérience incontournable pour quiconque souhaite découvrir la richesse de la cuisine du Québec dans un cadre convivial et élégant.

L'achat de la propriété offre une opportunité exceptionnelle d'investissement dans un établissement de renom doté d'une clientèle établie, d'un potentiel de croissance et d'un emplacement de choix. C'est une occasion à considérer sérieusement pour ceux qui souhaitent entrer dans le secteur de la restauration ou étendre leur portefeuille d'investissements.



FAÇADE

L'ancêtre  
8 salles  
de réception



TERRASSE



**SALLE DE RÉCEPTION À L'ÉTAGE**



**SALLE DE RÉCEPTION À L'ÉTAGE**



**SALLE DE RÉCEPTION À L'ÉTAGE**



**SALLE RÉCEPTION RDC**



**SALLE RÉCEPTION RDC**



**SALLE RÉCEPTION RDC**



**SALLE RÉCEPTION RDC**



CELLIER



**SALLE DE RÉCEPTION RDC**



**SALLE DE RÉCEPTION RDC**



SORTIE

Sortie d'urgence

SALLE DE RÉCEPTION RDC



SALLE DE RÉCEPTION RDC



**SALLE DE RÉCEPTION RDC**



**SALLE DE RÉCEPTION RDC**



**ACCÈS SALLE DE RÉCEPTION**



**SALLE DE RÉCEPTION RDC**



SALLE DE RÉCEPTION RDC



**SALLE DE RECEPTION RDC**



**SALLE DE RÉCEPTION RDC**



**SALLE DE RÉCEPTION RDC**



**SALLE DE RÉCEPTION RDC**



**SALLE DE RÉCEPTION RDC**



Salle de réception

RÉCEPTION À L'ENTRÉE



BUREAU



**COURS AVANT**

L'ancêtre

**Heures d'ouverture 2022-2023**  
Café à manger Restaurant  
Salle de réception

**Les menus pour deux**

L'ancêtre  
Certificat Québec

COURS AVANT



**STATIONNEMENT**





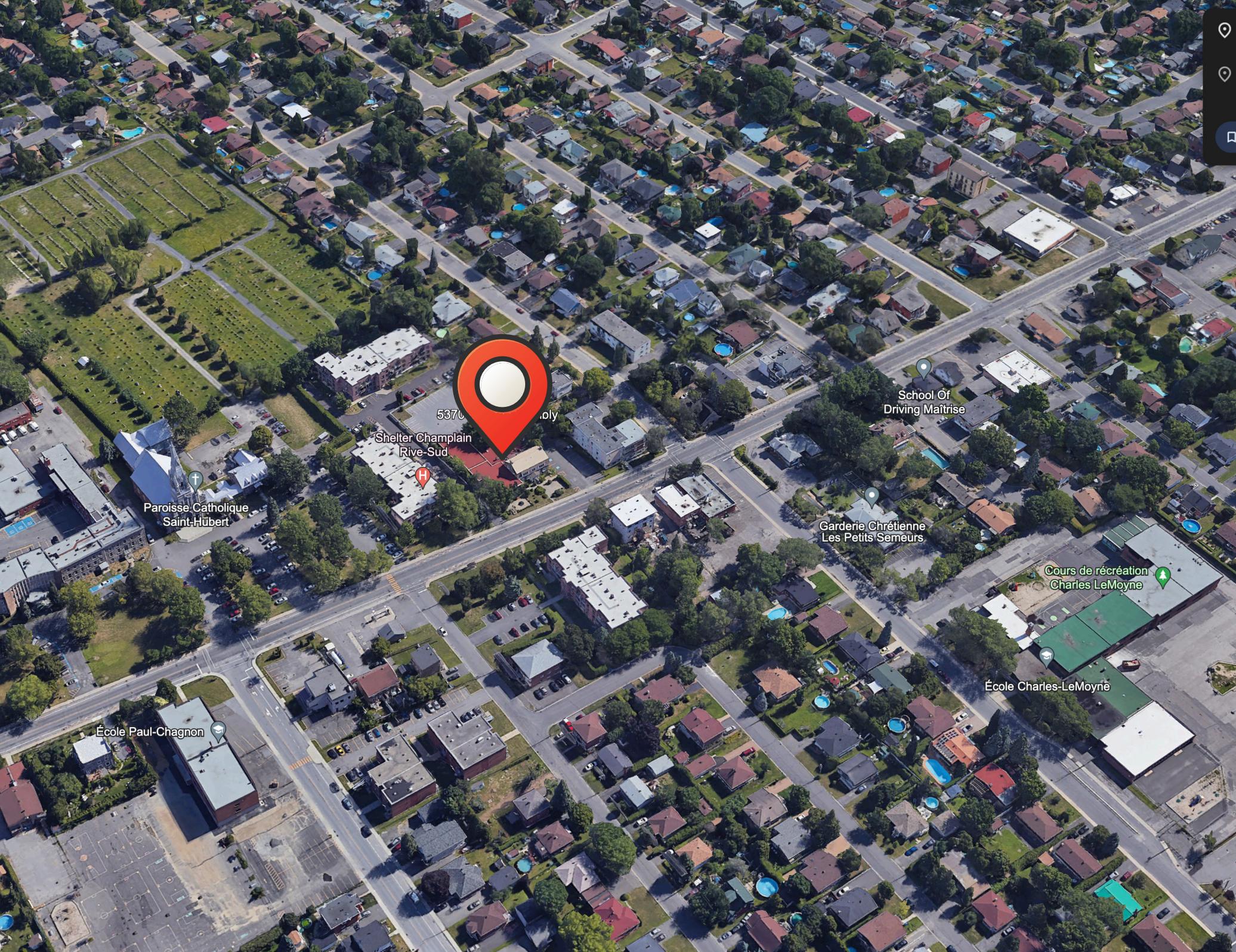
**STATIONNEMENT**



**STATIONNEMENT**



STATIONNEMENT



5370 ...oly

Shelter Champlain Rive-Sud



School Of Driving Maîtrise

Garderie Chrétienne Les Petits Semeurs

Cours de récréation Charles LeMoine

École Charles-LeMoine

Paroisse Catholique Saint-Hubert

École Paul-Chagnon

## KW COMMERCIAL

Durant les 17 dernières années, Yannick Cloutier s'est forgé une réputation comme étant l'un des meilleurs courtiers et l'un des plus respectés de la région de Montréal.

Possédant plus de 600 transactions commerciales à son actif et pour plus de \$650 000 000 en vente et en location commerciale, il a réalisé plusieurs des plus grosses transactions immobilières des dernières années de la région.

Son association avec la compagnie Keller Williams en 2014 comme Président de la division commerciale était un choix stratégique dans son développement et celui de son entreprise.

**514 531 3921**  
**info@kw.com**

## DAVID FAVREAU

David est un passionné d'immobilier et de financement hypothécaire. Après avoir complété son cours en courtage immobilier agréé et de dirigeant d'agence dans le collège le plus réputé du Québec, il a accumulé beaucoup d'expérience en immobilier et s'est joint à l'équipe de KW Commercial.

Détenant aussi un cabinet/dirigeant responsable en courtage hypothécaire à AMF, David saura bien accompagner et saura mettre à terme les différents mandats.

Fin négociateur et empathique, il a à cœur l'intérêt de ses clients.

**514 862 9525**  
**david.favreau@kw.com**

## JEAN-FÉLIX MARQUIS

Venant d'une famille de notaires, Jean-Félix a eu le coup de foudre pour l'immobilier dès son plus jeune âge.

Ayant fait des études en administration, en 2014 il devient gestionnaire immobilier à Montréal et en juin 2015 obtient son diplôme de courtier.

En février 2015, il rejoint les rangs de Keller Williams Momentum et ceux de KW Commercial en 2017.

Aujourd'hui, il se concentre principalement sur la location et la vente de locaux commerciaux sur la Rive-Sud. Pour lui, le courtage immobilier est une question de confiance et vous serez assurément satisfait par ses services !

**514 970 0492**  
**jfmarquis@kw.com**

