

Stovner: Søndagsåpen butikk med pakketjenester

Lønnsom og lettdrevet butikk med stabil kundebase, sterk omsetningsvekst og attraktive lokaler. PostNord-partnerskap og forventet boligutvikling styrker et allerede godt grunnlag.



Beliggenhet:
Stovner, Oslo

Prisantydning:
Kr. 1.650.000,-

Omsetning 2025:
7.3 MNOK

Resultat før lønn:
Ca. 1.6–1.7 MNOK



Megler:
Per Arne Reiersrud

T: 226 12 100 / M: 917 72 736
E: pa@bedriftsborsen.no

Se mer på bedriftsborsen.no

Dagligvarebutikker med sterk lokal forankring er blant de mest robuste segmentene innen varehandel. Nærbutikken på Stovner er en slik virksomhet, med regnskap som viser høy lønnsomhet og en årlig veksttakt på hele 10%. Med romslige lokaler og et voksende kundegrunnlag har virksomheten gode muligheter for å etablere nye konsepter som kan øke omsetningen ytterligere.

Virksomheten

Gjennom 14 år har Nærbutikken på Stovner opparbeidet seg en sterk lokal posisjon. De siste årene har bedriften vist stabil positiv utvikling og levert et årlig overskudd før lønn på omkring kr 1.6–1.7 MNOK. Fra 2024 til 2025 økte omsetningen med 12% til 7.3 MNOK.

Dette er sterke tall for en butikk av denne størrelsen, og en viktig underliggende årsak er at butikken kan driftes med bare én person på jobb om gangen. Dette er mulig fordi kundestrømmen er noenlunde jevn gjennom både dagen og året. I tillegg har lokalet god lagerkapasitet, slik at nye varer ikke blir stående ute i butikk.

Sortimentet er relativt bredt, med produkter godt tilpasset sitt nærmarked, samt alkoholholdige varer innen gjeldende bevilling. Virksomheten er dessuten tilknyttet pakketjenesten *PostNord*, *DHL* og *Helt Hjem*. Disse representerer både en attraktiv tilleggsinntekt og fungerer som en viktig kundedriver.

Virksomheten er kjent for høy tilgjengelighet, god service og tilbyr hjemlevering til sine kunder alle hverdager. I 2024 ble de kåret til *Årets Nærbutikk* på Østlandet.

Lokalene ble totalrenovert i 2014 og fremstår i dag med god standard og funksjonelle løsninger som understøtter effektiv drift. Butikkarealet tilfredsstiller samtidig kravene til søndagsåpen drift. Den betydelige arealreserven gir samtidig gode muligheter for å utvide butikkens vare- og tjenestespekter – eller supplere med nærliggende konsepter som kafé eller gatekjøkken.

Kjøpet gir ny eier mulighet til å overta en etablert og letdrevet virksomhet med dokumentert driftshistorikk og flere konkrete utviklingsmuligheter. Dagens eier vil bistå for å gjøre overgangen så smidig som mulig.

Lokaler

Virksomheten disponerer lokaler på totalt ca. 350 m², hvorav dagens butikklokale utgjør ca. 100 m². Lokalene ble totalrenovert i 2014 og fremstår med god standard. Planløsningen er funksjonell med gode lager- og oppbevaringsmuligheter som legger til rette for effektiv drift.

Utearealene åpner også for flott eksponering av sesongbaserte varer – som blomster, frukt, grønt og andre kampanjevarer. I tillegg kan man med små midler settes opp noen stoler og bord for å underbygge nærbutikkens funksjon som sosialt møtepunkt i lokalsamfunnet. Spesielt vil dette være aktuelt om man vurderer å utvide driften med et kafé- eller gatekjøkkenkonsept.

Virksomheten har en attraktiv husleie sammenlignet med tilsvarende lokaler i området. Det medfølger også parkeringsmulighet for eier. Utleier beskrives som profesjonell og samarbeidsvillig, og eiendommen vedlikeholdes godt både sommer og vinter. Dette bidrar til en forutsigbar og problemfri driftshverdag.

Produkter og tjenester

Virksomheten tilbyr et bredt utvalg dagligvarer og nærprodukter til lokalmarkedet.

Sentrale vare- og tjenesteområder omfatter:

- Dagligvarer og kioskvarer
- Frukt og grønt
- Kjøle- og frysevarer
- Ferske brød og bakervarer
- Kalde drikkevarer
- Is og sesongprodukter
- PostNord pakketjenester
- Alkoholholdige varer innen gj. bevilling

Butikken er godt utstyrt med betydelig kjøle- og frysekapasitet og har investeringer som bidrar til effektiv drift og et attraktivt kundegrunnlag. Rikelig med drikkevarekjølere gjør at de har et bredt utvalg av kalde drikkevarer, som sammen med to isdisker og en slushmaskin trekker ekstra kunder på sommeren.

Det er installert en nyere panteautomat, samt moderne stekeovn for oppsteking av ferske brød og bakervarer. Dette åpner for tilgang til ferske bakeprodukter gjennom hele dagen, som er en klar konkurransefordel i dagligvaremarkedet.

Kjedetilknnytning

Forretningen er tilknyttet *Nærbutikken*-kjeden, som er *NorgesGruppens* mest kompakte konsept for de minste lokalene. Konseptet dekker de daglige forbruksbehovene på matfronten, og tilbyr gjerne innbyggertjenester som post i butikk, apotek og varekjøring. Slik utgjør de ofte et sentralt servicesenter og et pulserende hjerte i lokalsamfunnet sitt. Dette er for øvrig kjeden med størst fleksibilitet, hvor driverne kan i stor grad påvirke eget sortiment, og butikkens utforming.

Tilknytningen til NorgesGruppen gir tilgang til etablerte innkjøpsavtaler, markedsføringsressurser, driftsstøtte og et innarbeidet dagligvarekonsept. Dette reduserer risikoen for ny eier og bidrar til effektiv drift fra dag én.

Markedssituasjon

Dagligvaremarkedet er blant de mest stabile segmentene innen norsk detaljhandel. Kombinasjonen av lokal forankring, høy tilgjengelighet og befolkningsvekst gir attraktive rammebetingelser for videre drift og utvikling.

Virksomheten nyter godt av sin posisjon i et etablert boligområde og forventes å dra nytte av planlagt utbygging av en rekke boligprosjekter i umiddelbar nærhet. Dette vil gi økt kundegrunnlag og høyere omsetningspotensial i årene som kommer.

Innføring av moderne selvbetjente løsninger og automatiserte adgangssystemer kan legge til rette for døgnåpen drift som vil gi økt omsetning uten tilsvarende vekst i bemanningskostnadene. Flere nærbutikker over hele landet har de senere årene tatt i bruk slike løsninger med gode resultater. Dette har blitt nisse som nærbutikker har omfavnet over hele landet, og er et markedssegment som ingen andre har inntatt i bydel Stovner.

Andre produktområder med begrenset lokal konkurranse er blomster- og apotekvarer og, med henholdsvis kun én og to andre aktører [bør bekreftes av selger].

Beliggenhet

Butikken ligger sentralt på Stovner i et veletablert boligområde med stabilt kundegrunnlag.

Bydel Stovner har en befolkningstetthet på i underkant av 4250 innbyggere per kvadratkilometer, og har opplevd en god veksttakt på 42% fra 20.090 i år 2000 til 34.709 i 2026. Området er fortsatt i sterk utvikling, og det er planlagt 250 nye boliger i nærområdet.

Selve butikkbygget ligger mellom to store borettslagskompleks med til sammen 13 blokker og 466 boenheter. For disse innbyggerne er det spesielt naturlig å gjøre sine daglige innkjøp her. Det er også de to borettslag som eier bygget og står som utleier.

Drift

Butikken er utstyrt med moderne driftsteknisk utstyr som understøtter effektiv varehåndtering og kundeekspedering. Virksomheten er organisert som en letdrevet nærbutikk med etablerte rutiner og stabil drift, og overtakelse kan gjennomføres uten behov for større investeringer i lokaler eller sentralt utstyr.

Økonomi

Virksomheten har vist stabil økonomisk utvikling over flere år, med en gjennomsnittlig veksttakt på 10%. Tendensen er i tillegg økende, med en vekst fra 2024 til 2025 på om lag 12 %.

Overskudd før lønn har over flere år ligget på omtrent kr 1.6–1.7 MNOK, noe som understøtter virksomhetens solide inntjeningsevne.

Nøkkeltall

2024: Omsetning ca. kr 6.5 MNOK

2025: Omsetning ca. kr 7.3 MNOK

Styrker

Betydelig utviklingspotensial i lokalene

En av virksomhetens største styrker er lokalets størrelse og fleksibilitet. Med et samlet areal på ca. 350 m² finnes det betydelige muligheter for å videreutvikle virksomheten eller etablere ytterligere konsepter i lokalene. Det er i tillegg gode muligheter for å benytte utearealet til eksponering og salg av blant annet frukt, grønt, blomster og sesongprodukter.

Dokumentert lønnsomhet

Virksomheten har over flere år levert stabile resultater og et overskudd før lønn på om lag kr 1.6–1.7 millioner. Dette utgjør et solid driftsgrunnlag.

Kundegrunnlag

En lojal kundebase og mer enn tolv års drift gir høy grad av forutsigbarhet og markedsmessig robusthet. Den planlagte utbyggingen av rundt 250 boliger i nærområdet forventes å styrke grunnlaget ytterligere.

Tilleggstjenester

Hver dag besøker kunder butikken for å hente og levere pakker gjennom PostNord og de andre pakketjenestene. Dette skaper betydelig kundetraffikk med tilhørende mersalg, i tillegg til at det i seg selv representerer en direkteinntekt. Nye konsepter, som eksempelvis apotek i butikk, vil gi tilsvarende effekt. Den moderne panteautomaten fungerer også godt som trafikkdriver gjennom året.

Taktisk varetilbud

Butikkens satsing på ferske bakervarer og kalde forfriskninger er spissede varesatsinger som har slått godt an, og som vil kunne frontes enda tydeligere for ytterligere effekt.

Vekstmuligheter

- Videreutvikling av eksisterende vareutvalg
- Utvidelse av frukt- og grøntavdeling
- Apotek i butikk
- Salg av blomster og sesongvarer
- Større satsing på internasjonale matvarer
- Etablering av kafé- eller gatekjøkkenkonsept
- Spesialbutikk el. komplementære konsepter
- Økt automatisering
- Selvbetjente løsninger
- Mulig døgnåpen drift

Verdivurdering

Virksomhetens viktigste verdidrivere er: stabil omsetning, dokumentert lønnsomhet, lojal kundebase, kjedetilknypning, pakketjenestene og det betydelige utviklingspotensialet i lokalene.

I tillegg representerer forventet boligvekst i nærområdet en attraktiv oppside for fremtidig omsetningsutvikling. Kombinasjonen av eksisterende lønnsom drift og flere konkrete vekstmuligheter gjør virksomheten spennende både for operative eiere og investorer.

Basert på dette vurderer Bedriftsbørsen verdien på virksomheten til 1.650.000 kr.

Bedriftsbørsen AS er Norges største bedriftsmegler. Totalt står vi for 60-70 transaksjoner i SMB-markedet hvert år. Vi har unik kompetanse på salg av bedrift og bred transaksjonserfaring. Våre verdivurderinger er «markedsrettede», og forteller gjennom vår erfaring hva markedet burde være villig til å betale for virksomheten.

Generell informasjon:

Selskapets navn: MEGA MAT V/MUHAMMAD
ASHRAF
Etablert: 2012
Nett: narbutikken.no/finn-butikk/narbutikken-stovner
+ Facebook

Husleie/lokalitetene:

Husleie: 29.076 kr / mnd
Areal: 350 m²
Husleiegaranti: 3 mnd leie
Felleskostnader: Nei
Adresse: Tante Ulrikkes vei 32 D
0984 OSLO

Drift:

Konsept: Dagligvare og posttjenster
Åpningstider: Hverdager 09.00–21.00
Søndager 11.00–20.00

Finansiell informasjon:

Omsetning 2025: 7.276.178 kr
Varekost 68.6%

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
Offentlige pålegg: Nei
Tilgjengelige vedlegg: Regnskap, leieavtale, m.m.