

ДАТА АНАЛИЗА: 25.05.2026

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ



Аналитическая справка для инвестора по
объекту: г Санкт-Петербург, ул
Госпитальная, д 4 Кадастровый номер
78:31:0001036:1010

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ГОСПИТАЛЬНАЯ, Д. 4

Нежилое здание · Гостиница

Дата анализа: 25.05.2026

КРАТКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ПО ОБЪЕКТУ

ОБЪЕКТ	Тип объекта	Нежилое отдельно стоящее здание гостиничного назначения, формат особняка
	Площадь	908,3 м ²
	Адрес / район / микрорайон	191015, Санкт-Петербург, ул. Госпитальная, д. 4, Центральный район, МО Смольнинское, зона Суворовского проспекта

	Этаж / вход / формат	3 этажа, парадный вход с улицы, вход со стороны парковки, отдельный вход в цокольный этаж
	Текущее использование	Гостиница 3* с SPA-функцией; по пользовательскому описанию бизнес недействующий, по открытым гостиничным источникам объект продолжает публично присутствовать как «Империя SPA»
РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КОНЕЧНОГО ПОКУПАТЕЛЯ	Рыночный диапазон	272–345 млн ₽
	Ориентир за 1 м ²	300–380 тыс. ₽/м ²
	Комментарий	Диапазон соответствует центральной локации, формату гостиничного особняка и премии за парковку/территорию, но без подтвержденной операционной экономики
СЦЕНАРИИ И РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ	Основной сценарий	Покупка с последующей продажей как гостиничного особняка/бутик-отеля после корректной рыночной упаковки; ориентир реализации 300–380 тыс. ₽/м ² , или 272–345 млн ₽; потенциальная доходность сценария зависит от входа и при целевом входе может составлять около 30–50% ROI
	Срок	Срок экспозиции и сделки по продажному сценарию: ориентировочно 9–18 мес.
	Альтернативный сценарий	Сдача целиком одному оператору под бутик-отель / сервисное размещение; рыночная ставка 22 000–26 000 ₽/м ² /год, или 1,66–1,97 млн ₽/мес., годовой поток 20,0–23,6 млн ₽/год
	Дополнительный сценарий	Быстрая продажа с дисконтом к рынку: ориентир 240–290 тыс. ₽/м ² , или 218–263 млн ₽
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Сильные стороны	Исторический центр; отдельно стоящее здание; закрытая территория и наземная парковка; готовая гостиничная инфраструктура и качественная отделка
		Наличие кухни, зон встреч, SPA-функции и нескольких входов расширяет формат использования
		Объект не подтвержден как входящий в список КГИОП в найденных открытых источниках
	Слабые стороны	Текущий ask 500 млн ₽ заметно выше рыночных ориентиров
		Малый номерной фонд для здания такой площади снижает операционную плотность
		Есть расхождения по номерному фонду и фактическому статусу эксплуатации

РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ
ИНВЕСТОРА

Целевой вход

215–245 млн ₽, или 237–270 тыс. ₽/м²; на этом уровне работают сценарии перепродажи по рынку и арендного удержания, а ожидаемая доходность находится примерно в диапазоне 10–20% годовых по аренде и 30–50% ROI по перепродаже; есть запас на торг, срок и частичный CAPEX

Комфортный вход

190–215 млн ₽, или 209–237 тыс. ₽/м²; такой вход дает лучший запас на юридические, технические и маркетинговые риски и делает устойчивыми почти все реалистичные сценарии, включая быструю продажу и аренду целиком

Критично подтвердить
до сделки

ЕГРН по зданию и участку, фактический номерной фонд и состав помещений, действующий правовой контур гостиничной функции, состояние инженерии и объем вложений для запуска/реновации

ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА И ЛОКАЦИИ

1.1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТА

АДРЕС	191015, Санкт-Петербург, ул. Госпитальная, д. 4; в части источников также указан адрес: ул. Госпитальная, д. 4, лит. Б / 4Б
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗДАНИЯ	78:31:0001036:1010
КАДАСТРОВЫЙ НОМЕР ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	78:31:0001036:5
ТИП / ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ	Нежилое здание / гостиница
ПЛОЩАДЬ / СОСТАВ ЛОТА	Здание 908,3 м ² ; земельный участок 774 м ²
ГОД ПОСТРОЙКИ	1916 по исходным данным
ЭТАЖНОСТЬ	3 этажа; по пользовательскому описанию также используются цоколь и мансардный уровень

1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

НОМЕРНОЙ ФОНД	По исходным данным — 9 номеров; в открытых гостиничных источниках встречается 10 номеров
КАТЕГОРИЯ	3 звезды
СОСТОЯНИЕ / ОТДЕЛКА	Чистовая, заявлен дизайнерский ремонт, восстановленные фасад и кровля
ИНЖЕНЕРИЯ	Центральное отопление, вода и водоотведение, вентиляция, кондиционирование, интернет, пожаротушительные системы, наружное освещение
ИНФРАСТРУКТУРА СЕРВИСА	Кухня в цокольном этаже, SPA / сауна / джакузи по открытым гостиничным источникам, помещения для встреч и презентаций по пользовательскому описанию

ДОСТУП / ПОДЪЕЗДЫ /
ПАРКОВКА

Парадный вход, вход со стороны парковки, отдельный вход в цоколь; закрытая территория; наземная парковка на 20 мест

КОНФИГУРАЦИЯ

Формат особняка с гостиничной функцией и вспомогательными сервисными зонами; объект ориентирован на эксплуатацию единым пользователем

1.3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОКАЦИИ

МИКРОЛОКАЦИЯ И ОКРУЖЕНИЕ

Центральный район Санкт-Петербурга, тихая внутренняя улица рядом с Суворовским проспектом; делово-жилая среда исторического центра

ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

В пешей доступности станции метро «Чернышевская», «Площадь Восстания», «Маяковская», Московский вокзал

ЯКОРЯ СПРОСА

Невская Ратуша, бизнес-центры, центральные туристические маршруты, вокзальная зона, медицинские и административные объекты центра

ПОЛЕЗНОСТЬ ЛОКАЦИИ ДЛЯ
ГОСТИНИЦЫ

Подходит как для туристического, так и для делового спроса; наличие парковки в центре усиливает конкурентность объекта

2.1. РЫНОК ПРОДАЖИ

2.1.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для анализа использована комбинированная база: [10 ОБЪЯВЛЕНИЙ ПРОДАЖИ](#) по релевантным гостиничным и близким по логике объектам, из них 6 — Центральный район, 4 — расширение по городу для калибровки крупного гостиничного формата. Дополнительно использован более широкий рыночный фон из открытых подборок: в Центральном районе прослеживается не менее 41 объявления в сегменте готового бизнеса с гостиничной составляющей; по гостиничным/псевдогостиничным форматам рядом с ключевыми станциями центра выборка также заметна.

Сильные стороны базы: есть прямые гостиничные аналоги, есть отдельно стоящие здания, есть объекты в той же зоне Смольнинского/Площади Восстания. Это позволяет оценить не только уровень цен, но и влияние масштаба лота и формата здания.

Ограничения базы: прямых сделок и закрытых цен нет; часть аналогов — архивные объявления; сегмент небольших гостиничных особняков редкий, поэтому рынок приходится расширять до конкурирующих форматов гостиниц и профильных зданий. Надежность базы для определения общего рыночного диапазона — [СРЕДНЯЯ](#), для точного pricing на верхней границе рынка — [УМЕРЕННАЯ](#).

2.1.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЦЕНА	ЦЕНА ЗА ЕД.	СОСТОЯНИЕ/КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЪЕКТА	ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ (+/-)
1	ЦИАН / 300559847	9-я Советская ул., 5	750 м ²	224 990 000 ₽	299 987 ₽/м ²	Отель бизнес-класса, 19 номеров, парковка, действующий формат	Меньше по площади, но более плотный номерной фонд и понятная гостиничная модель	Для объекта скорее – по цене за м ² : у аналога выше операционная плотность
2	ЦИАН / 326652826	Владимирский пр., 1/47	584,4 м ²	250 000 000 ₽	427 789 ₽/м ²	Гостиница, 23 номера, центральная локация, арендный бизнес	Сильнее туристическая точка и более насыщенный номерной фонд; объект культурного наследия	Для объекта умеренно – / нейтрально: локация и cash-flow поддерживают премию аналога
3	ЦИАН / 330077987	Лиговский пр., 1	3 179 м ²	790 000 000 ₽	248 506 ₽/м ²	Действующий отель, 95 номеров, участок в собственности, реконструкция	Существенно крупнее и институциональнее; крупный чек снижает цену за м ²	Для объекта +: подтверждает, что крупные здания в центре торгуются дешевле за м ²

4	ЦИАН / 312932224	Невский пр., 136В	472,5 м²	174 990 000 Р	370 350 Р/м²	Отдельно стоящее здание, 28 номеров, у Московского вокзала	Лучше вокзальная локация и гораздо выше плотность номерного фонда, но меньше масштаб	Для объекта –: аналог поддерживает верхнюю границу только при сильной операционной модели
5	ЦИАН / 328172032	17-я линия В.О., 46	558 м²	132 000 000 Р	236 560 Р/м²	ОСЗ действующей гостиницы, 18 номеров, капремонт 2019–2020, 3*	Не центр первого пояса, но подтвержденный гостиничный продукт с высокой номерной плотностью	Для объекта +: показывает нижнюю часть рынка гостиничных зданий
6	ЦИАН / 304020234	ул. Фокина, 3к1	2 426 м²	475 000 000 Р	195 796 Р/м²	Шестизэтажное здание, 3*, реконструировано под гостиницу	Нерелевантен по масштабу, но полезен как нижний ориентир по крупным гостиничным зданиям	Для объекта +: усиливает вывод о скидке крупных лотов к малым
7	ЦИАН / 318436820	Лиговский пр., 114Б	630 м²	120 000 000 Р	190 477 Р/м²	Отдельное административное здание в центре, парковка	Не гостиница, но конкурирующий формат здания с парковкой в центре	Для объекта +: задает нижний порог по цене здания без гостиничной премии

2.1.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ПРОДАЖИ

- **Общий наблюдаемый диапазон** по собранной базе: примерно **190–428 тыс. Р/м²** без учета самого объекта; для гостиничных зданий и близких форматов в центре рабочий коридор – **250–380 тыс. Р/м²**.
- **Типовая рыночная цена** для рассматриваемого формата с учетом центральной локации, парковки, территории и гостиничной подготовки оценивается на уровне **300–380 тыс. Р/м²**, или **272–345 млн Р** за объект.
- **Средний ориентир** по наиболее релевантным аналогам находится ниже текущего ask объекта; текущая публичная экспозиция по **500 млн Р** заметно выше рынка.
- **Типовой покупатель** – частный инвестор, family office, локальный оператор бутик-отеля, девелопер перепакровки или покупатель под представительский mixed-use.
- **Ликвидность** в сегменте средняя/ниже средней: для профильных гостиничных зданий центра типовой срок экспозиции составляет около **9–18 мес.**, а для переоцененных лотов – дольше.
- **Дисконт “заявлено → факт”** по закрытым сделкам публично не подтвержден; по характеру рынка и повторной экспозиции объектов рынок выглядит переговорным.
- **Влияние размера лота:** мелкие и средние гостиничные/квази-гостиничные лоты до 600 м² могут стоить **300–430 тыс. Р/м²**, средние блоки 600–1 000 м² – чаще **250–320 тыс. Р/м²**, крупные здания от 2 000 м² – около **190–250 тыс. Р/м²**. Наиболее ликвидны лоты со средним чеком до 150–250 млн Р. Для данного объекта это означает, что продажа по цене 500 млн Р ухудшает ликвидность, а диапазон 272–345 млн Р ближе к реальному рынку.

2.2. РЫНОК АРЕНДЫ

2.2.1. КАЧЕСТВО БАЗЫ

Для аренды использована база из **9 ОБЪЯВЛЕНИЙ**, включая 4 объекта Центрального района и 5 городских аналогов/замещающих форматов. Дополнительно использован широкий рыночный срез: по Санкт-Петербургу прослеживается около 63 объявлений по подборке «под гостиницу», из них 12 – в Центральном районе, 8 – в зоне «Чернышевская», 13 – в зоне «Площадь Восстания».

Сильные стороны базы: есть прямой аналог под бутик-отель в той же части Центрального района; видны условия по крупным блокам и зданиям; можно оценить ставку при сдаче целиком одному оператору. Ограничения базы: часть предложений относится к помещениям под гостиницу, а не к полноценным гостиничным зданиям; условия по НДС/КУ/депозиту раскрыты не во всех карточках. Надежность базы для определения коридора ставки объекта – **СРЕДНЯЯ**.

Типовые условия рынка по имеющимся объявлениям: встречаются арендные каникулы, депозит 1 месяц, вариативное включение НДС, КУ и ОРЕХ.

2.2.2. ТАБЛИЦА АНАЛОГОВ АРЕНДЫ

#	ССЫЛКА/ ИСТОЧНИК	ЛОКАЦИЯ	ПЛОЩАДЬ	СТАВКА	СТАВКА ЗА ЕД.	УСЛОВИЯ (НДС/КУ/ КАНИКУЛЫ)	ОТЛИЧИЕ	ВЛИЯНИЕ НА СТАВКУ (+/-)
1	ЦИАН / 329147857	9-я Советская ул., 5	750 м²	1 500 000 Р/мес.	2 000 Р/ м²/мес. 24 000 Р/ м²/год	Условия детально не раскрыты	Самый близкий аналог: центр, гостиничный формат, 20 номеров, инженерно подготовлен	Базовый ориентир; для объекта нейтрально / умеренно +
2	ЦИАН / 324745926	Ставропольская ул., 10	1 121 м²	2 802 500 Р/мес.	2 500 Р/ м²/мес. 30 000 Р/ м²/год	Есть каникулы; возможна сдача по этажам	Больше по площади и более универсальный представительский формат	Для объекта скорее верхняя планка, влияние – по сопоставимости
3	ЦИАН / 329747180	Садовая ул., 60Б	432,4 м²	600 000 Р/мес.	1 388 Р/ м²/мес. 16 656 Р/ м²/год	Условия детально не раскрыты	Центр города, но это помещение, а не гостиничное здание	Нижний ориентир, влияние +
4	ЦИАН / 329563770	Кузнечный пер., 17/2	82 м²	149 999 Р/ мес.	1 829 Р/м²/ мес. 21 948 Р/ м²/год	Условия не раскрыты	Малый блок под мини-отель/ апартаменты; не сопоставим по масштабу, но релевантен по гостиничной функции	Поддерживает среднюю зону ставки; нейтрально
5	ЦИАН / 327553823	Измайловский бул., 1к2	150 м²	225 000 Р/ мес.	1 500 Р/ м²/мес. 18 000 Р/ м²/год	Условия не раскрыты	Блок в апарт-отеле, а не отдельное здание	Нижне-средний ориентир, влияние +

2.2.3. ВЫВОД ПО ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА АРЕНДЫ

- **Наблюдаемый диапазон ставок** по релевантной базе: около **16 500–30 000 Р/м²/год**; основной рабочий коридор для центральных гостинично-совместимых объектов – **22 000–26 000 Р/м²/год**.
- **Типовая ставка** для рассматриваемого объекта при сдаче целиком одному пользователю – **22 000–26 000 Р/м²/год**, или примерно **1,66–1,97 млн Р/мес.**, что соответствует **20,0–23,6 млн Р/год**.
- **Типовой арендатор** – локальный оператор бутик-отеля, сервисный оператор размещения, корпоративный резидентный формат, медицинский/клубный mixed-use пользователь.
- **Типовые условия рынка** – переговорные: возможны арендные каникулы, вариативность по НДС, КУ, ОРЕХ и депозиту; реальная эффективная ставка может быть ниже ask.

- **Ликвидность** для здания целиком — хорошая, но круг арендаторов уже, чем у блоков 150–300 м²; типовой срок поиска арендатора для такого лота оценивается в **4–9 мес.** в зависимости от состояния и упаковки.
- **Дисконт “заявлено → факт”** количественно не подтвержден; уступки чаще происходят через каникулы и структуру платежей.
- **Влияние размера блока:** малые гостиничные/сервисные блоки до 150 м² сдаются в диапазоне примерно **18 000–22 000 Р/м²/год** и ликвиднее по числу арендаторов; средние 150–500 м² — около **16 500–24 000 Р/м²/год**; крупные профильные блоки/здания 700–1 100 м² — **24 000–30 000 Р/м²/год**, но с более длинной экспозицией. Для данного объекта это означает, что сильнее выглядит сдача целиком одному оператору, чем мелкая нарезка.

2.3. ТЕКУЩАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ ОБЪЕКТА

По самому объекту найдено **3 ОБЪЯВЛЕНИЯ ПРОДАЖИ** на одной площадке в разные периоды: 2 архивные карточки как «здание» и 1 активная карточка как «гостиница». Формат экспозиции — **ЦЕЛИКОМ**. Публичный диапазон ask-цены — **499 999 997–500 000 000 Р**, существенного снижения цены не прослеживается.

Статусы объявлений: две карточки сняты с публикации, одна остается активной. Первая найденная экспозиция в предоставленном массиве относится к **27.08.2025**, далее были повторные публикации и смена упаковки объявления. Это является признаком **ДОЛГОЙ ПРОДАЖИ**.

Краткий вывод: текущая и прошлая экспозиция указывают на слабую реализуемость объекта по уровню **500 МЛН Р**. Для инвестора это важный ограничитель оптимизма по цене входа.

2.4. РЫНОЧНЫЙ ФОН СЕГМЕНТА

Гостиничный рынок Санкт-Петербурга в целом поддерживается устойчивым туристическим и деловым спросом, однако предложение в гостиничном и апарт-сегменте растет. Для рассматриваемого объекта это означает, что сам по себе гостиничный формат востребован, но премия к цене возможна только при понятной операционной модели, подтвержденном правовом контуре и адекватной цене входа.

СЦЕНАРИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СЦЕНАРИЙ	НА ЧЕМ ОСНОВАН	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ / АРЕНДАТОР	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ	ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ
Продажа как гостиничного особняка / бутик-отеля	Рынок продажи для гостиничных зданий центра поддерживает коридор 300–380 тыс. ₽/м ² ; объект находится в сильной локации, имеет закрытую территорию, парковку, гостиничную инфраструктуру и качественную отделку	Частный инвестор, family office, локальный гостиничный оператор, покупатель под клубный формат	Перепаковать объект как готовый гостиничный/бутик-отельный продукт, выстроить позиционирование, подготовить пакет документов и единый маркетинговый кейс	Наиболее реалистичный путь монетизации; позволяет выйти в рыночный диапазон без необходимости долгого операционного периода
Сдача целиком одному оператору	Рынок аренды по близким аналогам поддерживает 22 000–26 000 ₽/м ² /год; объект уже имеет профильную планировку, гостиничную историю, парковку и сервисные зоны	Оператор бутик-отеля, сервисного residence, корпоративного размещения, mixed-use клубного формата	Подготовить объект к передаче единому арендатору, сформировать арендный пакет, вывести объект в рынок как готовое здание под запуск	Создает денежный поток 20,0–23,6 млн ₽/год и снижает зависимость от одновременной продажи, но поддерживает более низкий допустимый вход, чем продажный сценарий
Быстрая продажа с дисконтом	Текущая экспозиция по 500 млн ₽ затаянута; рынок переговорный, а крупный чек ограничивает круг покупателей	Инвестор с дисконтом к рынку, покупатель под репозиционирование	Снизить price expectation до диапазона быстрого спроса и акцентировать редкость формата ОСЗ с парковкой в центре	Сокращает срок экспозиции, но уменьшает итоговую выручку; сценарий полезен как нижняя граница ликвидности

СЦЕНАРИЙ	КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ СЦЕНАРИЯ	СРОК	CAPEX / ЗАТРАТЫ / РИСКИ	ДОПУСТИМЫЙ ДИАПАЗОН ПОКУПКИ	ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ	ROI	КОММЕНТАРИЙ
Продажа как есть по рынку	Цена реализации: 272–345 млн ₽; 300–380 тыс. ₽/м²	9–18 мес. экспозиции и сделки	Маркетинг, юридическая упаковка, частичная предпродажная подготовка: ориентир 5–10 млн ₽; риск долгой экспозиции	176–260 млн ₽	Не является арендной доходностью	30–50%	Основной сценарий при условии входа ниже текущего ask
Быстрая продажа	Цена реализации: 218–263 млн ₽; 240–290 тыс. ₽/м²	3–9 мес. экспозиции и сделки	Затраты минимальные, ориентир 3–7 млн ₽; главный риск — потеря части стоимости	142–198 млн ₽	Не является арендной доходностью	30–50%	Сценарий ликвидности, а не максимизации цены
Аренда целиком одному оператору	Ставка: 22 000–26 000 ₽/м²/год; 1,66–1,97 млн ₽/мес.; 20,0–23,6 млн ₽/год	1–3 мес. доведения + 3–6 мес. поиска арендатора + 1–3 мес. стабилизации	Легкий запуск/подготовка и брокеридж: ориентир 3–8 млн ₽; риск каникул и переговорного дисконта	100–236 млн ₽	10–20% годовых	Нерелевантен как короткий flip; сценарий денежного потока	Поддерживает более низкий уровень входа, чем продажный сценарий

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ДОПУЩЕНИЯ И ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

- На экономику сильнее всего влияют **цена выхода** и **срок экспозиции**: для крупного гостиничного лота в центре ошибка в ожиданиях по цене заметно меняет допустимый вход.
- Арендный сценарий наиболее чувствителен к **эффективной ставке**, а не к рекламному ask: каникулы и структура КУ/OPEX могут снизить фактическую доходность.
- Критичны допущения по **правовому статусу гостиничной функции**, земельному участку и возможным ограничениям — они влияют и на ликвидность, и на цену выхода.
- Сценарии чувствительны к **объему CAPEX** на запуск/реновацию; без подтверждения состояния инженерии запас по входу должен оставаться консервативным.

4.3. УРОВНИ ЦЕНЫ ВХОДА

МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 245–260 МЛН ₽ или **270–286 ТЫС. ₽/М²**. На этом уровне еще работает базовый сценарий перепродажи по верхней части рынка и частично работает арендный сценарий при ставке ближе к верхней границе. Ориентир по доходности: около **10% ГОДОВЫХ** по аренде на верхнем рынке и **30% ROI** по продаже при удачном выходе. Это верхний допустимый вход без большого запаса к рискам.

ЦЕЛЕВОЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 215–245 МЛН ₽ или **237–270 ТЫС. ₽/М²**. На этом уровне рабочими становятся большая часть реалистичных сценариев: продажа по рынку, удержание под аренду целиком и мягкая перепакровка. Ориентир по доходности: **10–20% ГОДОВЫХ** по аренде и **30–50% ROI** по продаже. Именно этот уровень является

базовой рекомендацией.

КОМФОРТНЫЙ УРОВЕНЬ ВХОДА: 190–215 МЛН Р или **209–237 ТЫС. Р/М²**. При таком входе устойчиво реализуются почти все сценарии, включая быстрый выход и арендный сценарий с запасом на CAPEX, торг и сроки. Ориентир по доходности: **11–20% ГОДОВЫХ** по аренде и **35–50%+ ROI** по продаже. Это уровень с лучшим запасом к рискам.

5.1. МАТРИЦА РИСКОВ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	УРОВЕНЬ	НА ЧТО ВЛИЯЕТ	КАК СНИЗИТЬ/ЧТО СДЕЛАТЬ	ЧТО ПРОВЕРИТЬ (ЧЕК-ПУНКТ)
Нехватка критичной информации по правам на здание и участок, ограничениям и обременениям	данные / юр	Высокий	Цена, срок, реализуемость, CAPEX	Сделать полную юридическую верификацию объекта до фиксации цены входа	Актуальные выписки ЕГРН по зданию и участку, права, обременения, сервитуты, ограничения использования
Расхождение по номерному фонду и фактическому составу гостиничного продукта	данные / рынок	Высокий	Цена, ставка, операционная модель, ликвидность	Сверить технический план, экспликации и фактический номерной фонд с классификацией гостиницы	План БТИ/техплан, поэтажные планы, номерной фонд, площади сервисных и вспомогательных зон, соответствие турклассификации
Текущий публичный ask значительно выше рыночного диапазона	рынок	Высокий	Цена, срок, реализуемость	Опирается на рыночный вход, а не на текущую экспозицию продавца	Фактическая переговорная позиция продавца и готовность к дисконту
Неподтвержденный объем CAPEX на запуск/реновацию и состояние инженерии	тех / данные	Средний	CAPEX, срок, ставка, реализуемость	Заложить резерв по входу и провести технический аудит	Состояние вентиляции, кондиционирования, пожарных систем, кровли, фасада, кухни и SPA-зоны
Риск операционной слабости из-за малого номерного фонда при большой общей площади	рынок	Средний	Ставка, вакансия, цена	Позиционировать объект не как массовый отель, а как бутик-формат / клубный объект / mixed-use	Эффективная площадь номерного фонда, доля общих зон, возможные форматы монетизации не номерных площадей
Неоднозначность фактического статуса эксплуатации	процедура / рынок	Средний	Срок, ставка, реализуемость	Зафиксировать текущий статус бизнеса и фактическую готовность к передаче	Есть ли действующий оператор, персонал, бронирования, оборудование и действующая хозяйственная деятельность
Риск правовых ограничений, связанных с историческим окружением и адресной идентификацией литеры	юр	Средний	Цена, срок, CAPEX	Проверить градостроительный и охранный контур по конкретной литере объекта	Справка по КГИОП/охранному статусу именно здания 78:31:0001036:1010 и участка

6.1. ИТОГ ПО ОБЪЕКТУ И КЛЮЧЕВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Объект на Госпитальной, 4 — это редкий для центра Санкт-Петербурга гостиничный особняк с собственной территорией и парковкой. Его инвестиционная ценность строится прежде всего на локации, формально готовой гостиничной инфраструктуре, приватности и возможности работы в бутик-формате. Рыночный диапазон продажи по текущему рынку оценивается в **272–345 МЛН Р**, или **300–380 ТЫС. Р/М²**. Реалистичный арендный ориентир при сдаче целиком одному оператору — **22 000–26 000 Р/М²/ГОД**, что соответствует **1,66–1,97 МЛН Р/МЕС**. Основные определяющие параметры объекта — центральная локация, парковка, гостиничная подготовка, малая плотность номерного фонда и неполнота юридико-технической информации.

6.2. ПЛЮСЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ОБЪЕКТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО КЕЙСА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Центральная локация с доступом к туристическому и деловому спросу.
- Отдельно стоящее здание с закрытой территорией и парковкой, что редкость для центра.
- Готовый гостиничный формат: номера, кухня, сервисные зоны, SPA-компонент.
- Хорошая визуальная и продуктовая упаковка для бутик-отеля или клубного mixed-use.

ОГРАНИЧЕНИЯ

- Текущая цена экспозиции существенно выше рыночных ориентиров, что уже отражается в длительной продаже.
- Малый номерной фонд для площади 908,3 м² ограничивает классическую гостиничную доходность.
- Публично не раскрыты ключевые юридические параметры: права, обременения, ограничения по участку и зданию.
- Есть расхождения по номерному фонду, адресу в части литеры и фактическому статусу эксплуатации.

6.3. РЕКОМЕНДОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ И ЛОГИКА ВЫБОРА

Базовая стратегия — **ВХОД ПО РЫНОЧНОМУ ДИСКОНТУ С ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПРОДАЖЕЙ КАК ГОСТИНИЧНОГО ОСОБНЯКА/БУТИК-ОТЕЛЯ**. Именно этот сценарий лучше всего согласуется с рынком, структурой актива и доступной экономикой. Он не требует строить слишком оптимистичную операционную модель по гостиничному бизнесу, для которой в исходных данных нет подтвержденных показателей загрузки, ADR и чистого дохода. При этом сам объект обладает достаточной продуктовой редкостью, чтобы быть интересным профильному покупателю при правильной упаковке и цене.

Альтернатива — **СДАЧА ЦЕЛИКОМ ОДНОМУ ОПЕРАТОРУ**. Этот сценарий реалистичен и может использоваться как временная стратегия удержания, но он поддерживает более низкий уровень входа, чем продажный сценарий. Иными словами, если объект покупается дорого, аренда не компенсирует цену входа. Поэтому арендная модель здесь хороша как защитный или промежуточный сценарий, но не как основной аргумент для покупки по высокой цене.

Сценарий быстрой продажи является рабочим только как инструмент ликвидности. Он менее приоритетен, потому что фиксирует дисконт к потенциалу актива, но полезен как нижняя граница того, что рынок способен поглотить быстрее.

Реализация базовой стратегии зависит от трех триггеров: адекватной цены входа, подтвержденного правового контура гостиничной функции и отсутствия скрытого CAPEX на запуск/реновацию.

6.4. ТОП-3 РИСКА

01

НЕПРОЗРАЧНЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНТУР ОБЪЕКТА И УЧАСТКА.

Это один из ключевых рисков, потому что он напрямую влияет на реализуемость сделки, цену входа и сценарии последующей продажи или аренды. Без подтверждения прав, обременений и ограничений инвестор не может корректно оценить ликвидность и допустимый CAPEX. Критичное действие — получить и проанализировать актуальные выписки ЕГРН по зданию и участку.

02

РАСХОЖДЕНИЕ МЕЖДУ ПУБЛИЧНЫМ ASK И РЕАЛЬНЫМ РЫНКОМ.

Это ключевой рыночный риск, потому что объект уже демонстрирует признаки длинной экспозиции по цене 500 млн ₽. Он влияет прежде всего на цену и срок. Критичное действие — вести переговоры, опираясь на рыночный диапазон 272–345 млн ₽ и на историю безуспешной экспозиции.

03

НЕЯСНОСТЬ ОПЕРАЦИОННОЙ И ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ГОСТИНИЦЫ.

Расхождения по номерному фонду, статусу бизнеса и объему необходимых вложений влияют на ставку аренды, привлекательность для оператора и размер резерва по CAPEX. Критичное действие — сверить фактический состав помещений, номерной фонд, состояние инженерии и комплектность гостиничной инфраструктуры.

6.5. УСЛОВИЯ ВХОДА И СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Практическое решение по объекту выглядит так: **РАБОЧИЙ ВХОД — 215–245 МЛН ₽**, комфортный — **190–215 МЛН ₽**, максимальный — не выше **245–260 МЛН ₽**. Именно в этой зоне покупка начинает согласовываться с двумя реалистичными сценариями одновременно: перепродажей по рынку и удержанием под аренду целиком. Вход заметно выше этой зоны делает инвестиционный кейс слишком зависимым от оптимистичной цены выхода.

До сделки критично подтвердить: право собственности и обременения по зданию и участку, точный состав лота, номерной фонд, фактический статус гостиничной классификации, инженерное состояние, объем запускающего CAPEX и возможность бесшовной передачи объекта новому собственнику или оператору.

Первые действия по выбранной стратегии: провести юридический и технический аудит; сформировать консолидированный пакет документов по объекту; пересобрать инвестиционную упаковку актива не как «дорогой особняк», а как редкий гостиничный/бутик-формат с парковкой и территорией в центре; после подтверждения правового и технического контура фиксировать цену входа в целевом диапазоне и выбирать между продажной и арендной моделью уже на основании подтвержденного состояния объекта.

ИТОГОВАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ: объект интересен как редкий центральный гостиничный актив, но только при глубоком дисконте к текущему ask и после обязательной верификации правового и технического контура. По текущей публичной цене 500 млн ₽ инвестиционный вход не выглядит обоснованным.

СПИСКИ ССЫЛОК

ПРОДАЖА

АНАЛОГИ

- [Обособняк 373,5 м² на Госпитальной ул., 4Б — ЦИАН](#)
- [Отель 750 м² на 9-й Советской ул., 5 — ЦИАН](#)

АРЕНДА

АНАЛОГИ

- [Помещение 750 м² под бутик-отель на 9-й Советской ул., 5 — ЦИАН](#)
- [Помещение 82 м² под мини-отель на Кузнечном пер., 17/2 — ЦИАН](#)

- [Гостиница 584,4 м² на Владимирском просп., 1/47 — ЦИАН](#)
- [Отель-особняк 3 179 м² на Лиговском просп., 1 — ЦИАН](#)
- [Административное здание 630 м² на Лиговском просп., 114Б — ЦИАН](#)
- [Отель 472,5 м² на Невском просп., 136В — ЦИАН](#)
- [Гостиница 908 м² на Госпитальной ул., 4 — ЦИАН](#)
- [Мини-отель 558 м² на 17-й линии В.О., 46 — ЦИАН](#)
- [Отель 2 426 м² на ул. Фокина, 3к1 — ЦИАН](#)
- [Мини-отель 180 м² на Большом просп. П.С., 19 — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Гостиница 908 м² на Госпитальной ул., 4 — ЦИАН](#)
- [Здание 908,3 м² на Госпитальной ул., 4 — ЦИАН](#)
- [Здание 908 м² на Госпитальной ул., 4 — ЦИАН](#)

- [Помещение 70 м² под мини-отель в пер. Басков, 12 — ЦИАН](#)
- [Помещение 30 м² в мини-отеле на просп. Бакунина, 9 — ЦИАН](#)
- [Помещение 432,4 м² на Садовой ул., 60Б — ЦИАН](#)
- [Помещение 492,85 м² в МФК Grand Capital на ул. Матроса Железняка, 57 — ЦИАН](#)
- [Помещение 150 м² в апарт-отеле Well, Измайловский бул., 1к2 — ЦИАН](#)
- [Помещение 27 м² в апарт-отеле ARTSTUDIO Moskovsky — ЦИАН](#)
- [Помещение 442 м² в апарт-отеле Vertical Московская — ЦИАН](#)

ЭКСПОЗИЦИЯ ДАННОГО ОБЪЕКТА

- [Гостиница 908 м² на Госпитальной ул., 4 — ЦИАН](#)

[Ссылка на карту](#)