

КВАРТИРА

ИНСТРУКЦИЯ ПО ВЫЖИВАНИЮ



МАКСИМ БАЙТОВИЧ

Максим Байтович
Квартира. Инструкция
по выживанию
Серия «Инструкция по
выживанию», книга 5

*<https://litres.ru/74049711>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Ты хочешь свою квартиру. Или уже купил и теперь думаешь, во что вляпался. Ипотека, риелторы, застройщики-банкроты, соседи с перфоратором в 8 утра субботы, управляющая компания, которая берёт деньги за «содержание кустов», и ремонт, который стоил 500 тысяч, а стал стоить полтора миллиона. Знакомо? Добро пожаловать в мир недвижимости. Здесь нет волшебной кнопки «сделать красиво и не разориться», но есть инструкция.

Эта книга — честный разговор о квартирном вопросе без риелторского вранья и дизайнерского снобизма. Мы пройдем весь путь: от «снимать или покупать» до «продать и не продешевить». Как не купить бетонный мешок с сюрпризами. Как выбрать нормальную бригаду для ремонта. Как договориться с соседями и не начать войну. Как читать платёжку и не платить за воздух.

9 глав, 6 бонусных блоков: словарь, чек-листы, вредные советы, квартирный манифест и шаблон бюджета. Без чудес. Потому что квартира — это не просто стены. Это твой дом. И ты заслуживаешь жить в нём спокойно.

Содержание

Глава 1. «Хочу свою квартиру!» — с чего начать и сколько это стоит на самом деле	5
Глава 2. Новостройка или вторичка: вечный спор	13
Глава 3. Риелторы, юристы, ипотечные брокеры: кто друг, а кто враг	24
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Квартира. Инструкция по выживанию

Глава 1. «Хочу свою квартиру!» — с чего начать и сколько это стоит на самом деле

«Я снимал квартиру 10 лет. Каждый месяц я отдавал 40 тысяч и думал: "Это деньги на ветер. А вот если бы своя..." Потом я купил свою. В ипотеку. И начал отдавать банку 60 тысяч в месяц, из которых 45 — проценты. И понял: ветер дует и там, и там. Просто в ипотеке он свистит громче и дольше».

Часть 1. Аренда vs. Ипотека: математика без иллюзий

Самый популярный спор в русскоязычном интернете: «Снимать — это платить чужому дяде. Покупать — это вкладывать в своё». Звучит логично. Но давай посчитаем.

Ситуация: ты живёшь в городе-миллионнике. Снимаешь однушку за 35 000 рублей в месяц. В год — 420 000 рублей. За 10 лет — 4,2 миллиона рублей. «С ума сойти, сколько денег выброшено!» — думаешь ты и идёшь за ипотекой.

Берёшь такую же однушку, но теперь в ипотеку. Цена квартиры — 7 миллионов рублей. Первый взнос — миллион (накопленный или взятый у родителей). Кредит — 6 миллионов на 20 лет под 16% годовых (средняя ставка на рынке без льгот). Ежемесячный платёж — около 85 000 рублей. Из них в первые годы 80% — проценты банку.

Считаем за 10 лет:

— Ты заплатишь банку около 10 миллионов рублей.

— Из них в счёт основного долга уйдёт около 2 миллионов.

— Остальное — проценты. Ты подарил банку 8 миллионов. Это не «в своё», это «в карман банкира».

Но квартира же растёт в цене! — скажешь ты. Да, возможно. А возможно, нет. Цены на недвижимость не растут вечно. Они падали в 2008-м, в 2014-2015-м, стагнировали в 2016-2019-м. Если ты купил на пике, а продаёшь на спаде — ты теряешь деньги. Квартира — это не акция, которую можно быстро продать. Это малоликвидный актив.

Вывод: аренда — это плата за гибкость. Ты можешь переехать, сменить город, не платить за капитальный ремонт, не бояться, что завтра потеряешь работу и нечем платить ипотеку. Ипотека — это плата за стабильность. Ты привязан к месту, к банку, к графику платежей. Но через 20 лет у тебя будет квартира. Надеюсь, целая и с несошедшими с ума соседями.

Стендап-вставка:

«Мой друг называет ипотеку "кредитным рабством". А сам снимает квартиру и называет это "свободой". Я спросил: "А в чём свобода?" Он: "Я могу в любой момент съехать". Я: "А зачем тебе съезжать?" Он: "Ну, если соседи заебут". Ипотека — это когда ты не можешь съехать от соседей. Аренда — когда можешь, но платишь за это тем, что у тебя нет своей квартиры. Выбирай свой яд».

Часть 2. Сколько на самом деле стоит квартира (полная стоимость)

Цена в объявлении — это не цена покупки. Это начало. Давай разложим реальные расходы на квартиру за 7 миллионов рублей в ипотеку.

Единоразовые расходы:

- Первый взнос: 1 000 000 – 1 500 000 рублей (15-20% от цены).
- Оценка квартиры для банка: 5 000 – 10 000 рублей.
- Страховка ипотеки (ежегодная, но первый платёж сразу): 15 000 – 40 000 рублей.
- Нотариальные услуги (если требуется): 5 000 – 15 000 рублей.
- Госпошлина за регистрацию права собственности: 2 000 рублей.
- Риелтор (если пользуетесь): 2-5% от цены = 140 000 – 350 000 рублей.
- Переезд, мелкий ремонт «на пороге»: 50 000 – 200 000 рублей.

Итого на входе: примерно 1,5 – 2,5 миллиона рублей. Просто чтобы войти в квартиру. Ещё до ремонта и мебели.

Ежемесячные расходы (кроме ипотечного платежа):

- Коммунальные платежи: 4 000 – 8 000 рублей.
- Налог на имущество: примерно 2 000 – 5 000 рублей в год.
- Страховка ипотеки: 15 000 – 40 000 рублей в год (ежегодно).
- Капитальный ремонт (взносы в фонд): 500 – 1 500 рублей в месяц.

Скрытые расходы: замена труб, ремонт крыши, проблемы с электрикой, затопления, суды с соседями. Всё это — твоя головная боль. В аренде ты звонишь хозяину. В ипотеке ты — хозяин. Звонить некому.

Стендап-вставка:

«Когда я купил квартиру, я думал, что главный враг — это банк с его процентами. Но потом пришла управляющая компания и сказала, что я должен 20 тысяч за "обслуживание общедомового имущества". Я спросил: "А что вы обслужили?" Они: "Мы помыли подъезд". Я живу на пятом этаже. Подъезд грязный. Но в квитанции написано "выполнено". Это магия. Магия ЖКХ».

Часть 3. Где взять деньги и как не прогореть

Свои деньги. Идеальный вариант. Если ты накопил на квартиру сам — ты красавчик. Ты не платишь проценты банку, ты не зависишь от ставки ЦБ. Но копить долго. Очень.

Ипотека. Самый массовый вариант. Льготные программы (семейная ипотека, ИТ-ипотека, военная, сельская) снижают ставку до 2-6%. Но у них есть условия: дети, работа в аккредитованной ИТ-компании, регион проживания. Если подхо-

дишь — пользуйся, это реальная выгода. Рыночная ипотека (без льгот) — это больно и дорого.

Материнский капитал. Если у вас есть дети, маткапитал можно использовать как первый взнос или для досрочного погашения. Сумма на 2024 год — около 630 000 рублей за первого ребёнка и ещё 200 000 за второго. Это не кэш, это сертификат, который идёт в счёт ипотеки.

Налоговый вычет. Государство возвращает 13% от стоимости квартиры (но не более чем с 2 миллионов рублей) и 13% от уплаченных процентов по ипотеке (но не более чем с 3 миллионов). Максимум можно вернуть: 260 000 рублей за саму квартиру + 390 000 рублей за проценты = 650 000 рублей. Это живые деньги, которые вернут на карту. Но не сразу, а частями, по мере уплаты налогов.

Рассрочка от застройщика. Опасная штука. Часто ставка низкая только на первый год-два, а потом становится выше рыночной. Или застройщик закладывает свои риски в цену квартиры. Читай договор трижды.

Стендап-вставка:

«Я узнал про налоговый вычет через 3 года после покупки. Три года я дарил государству свои законные 260 тысяч. Когда я подал документы, налоговая вернула деньги за все

три года сразу. Я чувствовал себя как археолог, который нашёл клад в собственной квартире. Не повторяй мою ошибку. Вычет — это не бонус для богатых, это возврат твоих же налогов».

Часть 4. Аренда vs. Ипотека vs. Свои деньги: финальный раунд

Критерий	Аренда	Ипотека	Свои деньги
Ежемесячные платежи	Средние	Высокие	Только коммуналка
Гибкость	Высокая	Низкая	Средняя
Риски	Потеря работы	Потеря работы = потеря квартиры	Минимальные
Накопление актива	Нет	Через 15-20 лет	Сразу
Ответственность за ремонт	Хозяин	Ты	Ты

Что выбрать:

- Если ты молод, мобилен, не знаешь, где будешь через 5 лет — аренда твой друг.
- Если у тебя семья, стабильный доход, есть первый взнос и льготная ставка — ипотека оправдана.
- Если у тебя есть вся сумма и ты хочешь спокойствия — покупай на свои.

Упражнение на сегодня:

Открой калькулятор ипотеки на сайте любого банка. Введи цену квартиры, которую ты рассматриваешь. Посмотри на сумму переплаты за весь срок. Не падай в обморок, просто запомни.

Сравни ежемесячный платёж по ипотеке со своей текущей арендой. Разницу отложи в накопительный счёт на месяц — проверь, комфортно ли тебе жить с такой нагрузкой.

Проверь, имеешь ли ты право на льготную ипотеку или маткапитал. Если да — запиши условия.

Напиши на листке: «Квартира мне нужна для...» Честно. Не «для инвестиции», не «потому что все покупают». Для чего именно тебе? Ответ может изменить всё.

Глава 2. Новостройка или вторичка: вечный спор

«Новостройка пахнет свежей штукатуркой и обещаниями. Вторичка пахнет чужой жизнью, но зато стоит и не трескается. Одни говорят: "Только новое, только из котлована!" Другие: "Только вторичка, эти ваши новостройки рассыплются через 5 лет". А правда, как всегда, где-то в трещине на стыке панелей. Давай разбираться без фанатизма».

Часть 1. Новостройка: котлован, запах штукатурки и скрытые трещины

Покупка квартиры в новостройке — это как заказ платья у портного, который только учится шить. Ты платишь за эскиз, ждёшь год-два, а потом получаешь то, что получилось. Иногда — идеально. Иногда — рукава разной длины.

Плюсы новостройки:

— Юридическая чистота. Ты — первый собственник. Никаких «прописанных бабушек», никаких «наследников, ко-

которые внезапно объявились», никаких «квартира в залоге у банка, о котором продавец забыл упомянуть». История чистая, как первый снег.

— Современные планировки. Большие окна, просторные кухни-гостиные, мастер-спальни с гардеробными, нормальные санузлы, а не «кабинка с унитазом, куда надо входить боком». В старых домах ты такого не найдёшь, там кухня 6 квадратных метров и коридор, как кишка.

— Коммуникации новые. Трубы, проводка, стояки, лифты — всё с завода, всё по современным нормам. Не надо думать о замене проводки, потому что «алюминий ещё советский, а микроволновку включил — свет моргнул».

— Возможность выбора. Ты выбираешь не только квартиру, но и этаж, вид из окна, сторону света, расположение на площадке. На вторичке ты берёшь то, что есть.

— Цена на старте ниже. На этапе котлована цена может быть на 20-30% ниже, чем у готовой квартиры в этом же доме. Это плата за риск.

— Ипотека. Банки любят новостройки, особенно аккредитованные. Ставки ниже, программы лояльнее. Застройщик часто субсидирует ставку, и получается «ипотека под

2% на первые 2 года», что очень сладко.

Минусы новостройки:

— Ты покупаешь воздух. На этапе котлована ты платишь деньги не за квартиру, а за обещание. Срок сдачи — через 2 года. Но может быть и 3, и 4, и 5. Застройщик может обанкротиться, и ты останешься с договором в руках и без квартиры. Да, есть эскроу-счета (деньги хранятся в банке и не пропадут, если стройка встанет). Но нервы тебе потреплют знатно.

— Ты не видишь, что покупаешь. Планировка на бумаге — это одно. Реальная квартира может оказаться с кривыми стенами, с «сюрпризами» в виде вентиляционных шахт посреди стены, с окном, которое выходит не во двор, а в кирпичную стену соседнего дома.

— Ремонт с нуля. После получения ключей ты получаешь бетонную коробку. Нет ничего: ни стяжки пола, ни штукатурки стен, ни проводки, ни сантехники. Ремонт «под ключ» съест от 1 до 3 миллионов рублей на однушку, в зависимости от аппетитов.

— Соседи-ремонтники. Ты въехал, а вокруг — перфораторы. Соседи делают ремонт. Весь дом делает ремонт. Это

будет длиться года 3-4 минимум. Тишина? Забудь.

— Инфраструктура на бумаге. Застройщик обещал школу, детский сад, парковку, сквер, станцию метро в пяти минутах. По факту — школа через 5 лет, парковка платная, сквер — это три берёзки, а метро всё ещё «проектируется».

Стендап-вставка:

«Когда я покупал новостройку, менеджер показывал мне макет района. Там были фонтаны, аллеи, детские площадки с единорогами. Я спросил: "А это когда построят?" Он: "В третьей очереди". Я: "А когда третья очередь?" Он: "После второй". Я живу уже 5 лет. Единорогов до сих пор нет. Зато есть грязь, парковка на газоне и магазин "Продукты" в цоколе».

Часть 2. Вторичка: чужая история и её тайны

Вторичное жильё — это квартира с историей. Как подержанная машина, только без одометра и с сюрпризами в документах.

Плюсы вторички:

— Ты видишь, что покупаешь. Квартира стоит, ты захо-

дишь, трогаешь стены, слушаешь соседей, смотришь на трещины. Никаких «будет построено». Вот оно. Бери.

— Юридическая прозрачность (если проверена). Ты можешь запросить выписку из ЕГРН и увидеть ВСЕХ собственников за всю историю, все обременения, аресты, залоги. На новостройку такой выписки нет, потому что объекта ещё не существует.

— Готовая инфраструктура. Район уже живёт: магазины, школы, поликлиники, транспорт. Ты можешь проверить всё сам, а не верить буклету застройщика.

— Можно торговаться. Цена в объявлении — это «хотелка». Реальная цена сделки часто на 5-10% ниже. Если квартира продаётся долго, продавец устал и готов уступить. Если находишь недостатки — торгуйся ещё.

— Ремонт не с нуля. Даже если старый, жить можно. Не надо тратить миллионы на стяжку и проводку. Сделал косметiku — и живи.

Минусы вторички:

— Юридические риски (если НЕ проверена). Прописанные, которые могут объявиться. Наследники, которые

«не знали». Квартира, проданная по поддельной доверенности. Несовершеннолетние собственники, чьи права «забыли» учесть. Если не проверить — можно потерять квартиру и деньги.

— Износ. Трубы, проводка, перекрытия — всё это стареет. В старом фонде могут быть проблемы с электрикой, протекающие стояки, уставший лифт, холодные стены.

— Старая планировка. Маленькая кухня, совмещённый санузел, тёмный коридор, кладовка вместо гардеробной. Перепланировку надо согласовывать, а несущие стены не поведёшь.

— Дорогой капитальный ремонт. В старых домах рано или поздно приходится менять всё. И платят за это жильцы.

— «Убитая» квартира. Продавцы, которые жили здесь 30 лет и не делали ремонт, хотят продать «как есть» и получить рыночную цену. А тебе потом всё переделывать.

Стендап-вставка:

«Я смотрел вторичку. Милая бабушка показывала квартиру: "Вот кухня, вот комната, вот кладовочка". В кладовочке стоял скелет. Я спросил: "Это что?" Бабушка: "Это дедушка. Он здесь умер. Не переживайте, своей смертью". Я пережи-

вал. Бабушка не понимала, почему я ушёл. Дедушка остался. Вместе с квартирой».

Часть 3. Как проверять новостройку: чтобы застройщик не оказался мыльным пузырём

Шаг 1: Проверь застройщика.

— Зайди на сайт Единого реестра застройщиков (наш.дом.рф). Там видно все проекты компании, сроки сдачи, просрочки, жалобы.

— Почитай форумы дольщиков. Не сайт застройщика, а независимые площадки: «Дольщики.ру», городские форумы, чаты в «Телеграме». Там тебе расскажут правду.

— Посмотри на другие объекты этого застройщика. Съезди, походи по дворам, спроси жильцов: «Как качество? Что с отделкой? Как управляющая компания?»

— Проверь проектную декларацию. Она должна быть на сайте застройщика. Там указаны сроки, финансирование, разрешение на строительство.

Шаг 2: Проверь документы на землю.

— Земля должна быть в собственности или в долгосрочной аренде у застройщика. Если земля в краткосрочной аренде или спорная — беги.

— Разрешение на строительство должно быть действующим.

щим. Проверь на сайте местной администрации или через портал госуслуг.

Шаг 3: Эскроу-счет.

— С 2019 года все новостройки продаются через эскроу-счета. Твои деньги хранятся в банке, а не у застройщика. Если стройка встанет — деньги вернут. Это страховка.

— Убедись, что в договоре указан эскроу-счет в конкретном банке. Нет эскроу — нет сделки.

Шаг 4: Договор долевого участия (ДДУ).

— Это главный документ. По нему ты получаешь право на квартиру. Читай ВЕСЬ договор, особенно мелкий шрифт.

— Что должно быть в ДДУ: точный адрес, этаж, номер квартиры, площадь, цена, срок передачи, гарантия на конструктив (не менее 5 лет), ответственность застройщика за просрочку.

— Если застройщик предлагает «предварительный договор» вместо ДДУ — это попытка обойти закон. Не подписывай. Только ДДУ.

Часть 4. Как проверять вторичку: детективное расследование

Шаг 1: Выписка из ЕГРН.

— Закажи выписку на сайте Росреестра (электронная стоит 350 рублей). В ней будет видно: кто собственник, когда купил, есть ли обременения, аресты, залоги.

— Посмотри историю переходов прав. Если квартира продавалась 5 раз за 3 года — это тревожный звоночек. Возможно, с ней что-то не так.

Шаг 2: Проверка продавца.

— Попроси паспорт. Сверь данные с выпиской из ЕГРН.

— Если продавец в браке — требуй нотариально заверенное согласие супруга(и) на продажу. Без этого сделка может быть оспорена.

— Если продавец — пожилой человек, проверь дееспособность. Справка из психоневрологического диспансера не мешает. Это грустно, но это страховка от иска «дедушка не понимал, что делал».

Шаг 3: Прописанные и выписанные.

— Запроси справку о составе семьи (форма №9) в МФЦ или у продавца. Там видны все, кто прописан в квартире.

— Особое внимание: несовершеннолетние дети. Если ребёнок прописан — нужно разрешение органов опеки на продажу. Без него сделка недействительна.

— Узнай, кто выписан «временно» (в армию, в тюрьму, в дом престарелых). Эти люди имеют право вернуться и потребовать жильё.

Шаг 4: Долги по коммуналке.

— Попроси у продавца справку об отсутствии задолженности по квартплате. Или проверь сам через управляющую компанию.

— Долги не переходят на нового собственника автоматически, но управляющая компания может создать проблемы.

Шаг 5: Перепланировка.

— Сверь реальную планировку с планом БТИ (есть в выписке ЕГРН или техпаспорте). Если стены снесены или перенесены без согласования — это проблема. Тебя заставят либо узаконить (дорого и долго), либо вернуть как было (ещё дороже).

Стендап-вставка:

«Я проверял вторичку и попросил справку о прописанных. Продавец сказал: "Там только я и жена". В справке значилось 14 человек. Я спросил: "Это кто?" Он: "Ну, это дальние родственники. Они в Казахстане. Но они не приедут". Я: "Откуда вы знаете?" Он: "Ну, они не знают, что они прописаны". Я ушёл. Может, они всё ещё не знают. А может, уже в пути».

Упражнение на сегодня:

Выбери один вариант: новостройка или вторичка. Найди на «Циан» или «Авито» 3 объявления.

Для новостройки: проверь застройщика на наш.дом.рф. Какие отзывы? Есть ли просрочки?

Для вторички: попробуй заказать выписку из ЕГРН на понравившийся объект (можно онлайн, это быстро). Посмотри историю переходов прав. Есть ли там сюрпризы?

Запиши в заметки: какие риски ты нашёл? Что можно было бы пропустить, если бы не проверил?

Глава 3. Риелторы, юристы, ипотечные брокеры: кто друг, а кто враг

«Когда я покупал первую квартиру, я думал, что справлюсь сам. Зачем платить риелтору? Через месяц я ненавидел звонки, продавцов, банки и самого себя. Я нанял риелтора. Он решил всё за неделю и взял за это 150 000. Я понял: хороший риелтор — это не расход, а экономия. Плохой риелтор — это расход в квадрате. Давай разберёмся, кого нанимать, а кого гнать в шею».

Часть 1. Риелтор: зачем он нужен и как его выбрать

Риелтор — это посредник между продавцом и покупателем. В теории он знает рынок, умеет торговаться, проверяет документы и сопровождает сделку. На практике рынок риелторских услуг — это дикий запад. Нет лицензирования, нет требований к образованию. Риелтором может назвать себя кто угодно. Поэтому хорошего риелтора надо искать, как хо-

рошего стоматолога — по рекомендациям и отзывам.

Что реально делает риелтор:

— Поиск вариантов. Он фильтрует объявления, отсеивает мусор, находит то, что тебе нужно. Экономит десятки часов твоего времени.

— Проверка документов. Опытный риелтор видит риски, которые ты пропустишь: подозрительная история переходов прав, несогласованные перепланировки, риски оспаривания сделки. Он знает, куда смотреть.

— Переговоры и торг. Риелтор умеет общаться с продавцами и их агентами. Он знает, когда надавить, когда уступить, как сбить цену. Ты можешь стесняться или психовать, он — нет. Это его работа.

— Организация сделки. Он собирает пакет документов, записывает на приём в МФЦ, взаимодействует с банком, нотариусом, продавцом. Ты просто приходишь и подписываешь.

— Снижение рисков. Хороший риелтор страхует тебя от юридических проблем. Он заинтересован в чистой сделке, потому что его репутация зависит от отзывов.

Чего риелтор НЕ делает:

— Не гарантирует 100% безопасность. Риски есть всегда,

риелтор их снижает, но не обнуляет.

— Не является юристом. Если сделка сложная (наследство, доли, несовершеннолетние) — нужен профильный юрист, а не риелтор.

— Не работает бесплатно. Если риелтор «бесплатный» — значит, он получает комиссию с продавца или с банка, и его интересы могут не совпадать с твоими.

Как выбрать риелтора:

По рекомендациям. Спроси друзей, коллег, родственников, кто покупал или продавал квартиру. Личный опыт — лучший фильтр.

По отзывам. Не на сайте агентства, а на независимых площадках: «Яндекс.Карты», «2ГИС», городские форумы. Читай негативные отзывы: на что жалуются? Если «хамит» или «пропал с деньгами» — мимо.

По специализации. Риелтор, который работает только с новостройками, плохо знает вторичку. И наоборот. Выбирай того, кто специализируется на твоём типе недвижимости и твоём районе.

По разговору. Попроси рассказать о рынке, о рисках, о процессе. Хороший риелтор говорит спокойно, без напора,

не обещает золотых гор. Если он говорит «я всё решу, не парьтесь» и не объясняет деталей — это тревожный звонок. Ты должен понимать, что происходит.

По договору. Договор должен быть. В нём должны быть прописаны: обязанности риелтора, сроки, стоимость услуг, условия расторжения. Если договора нет или он на одной странице с размытыми формулировками — не работай с этим человеком.

Стендап-вставка:

«Мой первый риелтор сказал: "Я работаю без договора, так проще". Я спросил: "А как я узнаю, что вы меня не кинете?" Он: "Ну, вы же видите, я честный человек". Я видел честного человека. Честный человек через неделю пропал. Вместе с задатком. С тех пор я работаю только по договору. Даже с друзьями. Особенно с друзьями».

Часть 2. Риелтор-одиночка vs. агентство недвижимости: кого выбрать

Агентство:

— Плюсы: бренд, офис, куча сотрудников, юридический отдел. Если что-то пойдёт не так — можно прийти в офис и устроить скандал. С агентства сложнее исчезнуть.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.