

今月の「トピックス」

1. 鳩山政権に期待する事！
2. 家賃の滞納者が急増中！
3. せっぱ詰まった父と娘！
4. こんなひどい不動産会社が！
5. 期待される奥深い業務！

6. 家賃滞納・トラブル解決は？
7. 時間を掛けて物件選び！
8. 貸家取り壊し、住み替え！
9. お客様同士でコミュニケーション！
10. [おかやまのココロ]
11. ほほえみ日記

賃貸市場に大きな変化が・・・
右を向いても左を見ても、あまり景気の良い話は耳にしません。我慢するだけでなく、前に進む為に考えて行動しましょう。節約と知恵で、厳しい時代を乗り越えましょう。アプローチは皆様を応援します。



たかし

1. 鳩山政権に期待する事！

今回の民主党圧勝は、民主党”大好き！”というより、自民党”嫌い！”という国民の選択だと思います。また「小選挙区比例代表並立制」という選挙制度による当選議員が多かったのも一因がありました。

得票率では、民主党47.4%、自民党38.7%で、その差は8.7ポイントです。一方、議席数では民主党308、自民党119。民主党308人のうち140人 実に45.5%が初当選議員。

この国は会社にならば、年間収入207兆円、従業員数60万人の超巨大企業。（特別会計・特別行政法人を含む）しかも850兆円もの巨額な借金があります。元利返済が年20兆円、一般会計収入の23%というから驚きます。

日本はこのまま進むと一体どうなるのでしょうか？ 国債ばかり発行していますが、国債で日本の経済が安定しているからこそ魅力があるのではないのでしょうか。

私は株も国債も興味はありませんので、詳しくは解りませんが、相手任せで振り回されているような気がします。

国の予算を根本から見直し、税金のムダ使いを無くし、本当に必要な所にだけお金を使って頂きたいと考えます。

これは政治家だけに任せておくのではなく国民の一人一人が意識改革して協力や提案をして行動して行かなければ・・・と思います。

自民党が一からで直し、党と党で足の引っ

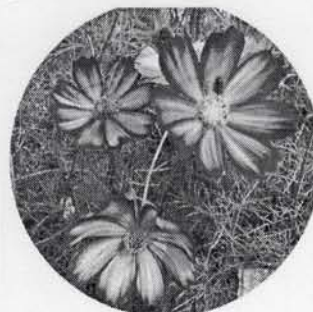
張り合いをしないで、すべての党が日本の為に協力し合って、根本から立て直して欲しいです。じっと見守って行きましょう。

専門家による記事によりますと・・・

「民主党は、さっそく前政権が5月に成立させた今年度補正予算の見直しに取り組むことになる。戦略局と車の両輪の役目を担うのが行政刷新会議だ。税金の無駄遣いや行政の不正を洗い出し政策の財源を確保するという組織だ。隠れた無駄はまだあるのではないか。同じ事業を執行するにしても、これまで高額になり過ぎていなかったのか。この見直し作業がマニフェスト実現の成否を決するといっている。

省庁が公表してきたデータを疑っている国民は多いはずだ。岡田外相の課題となる米艦船の核持ち込みをめぐる日米密約の検証などを含め、これまでは表に出ることがなかった情報や資料を公開していくのも政権の責務である。

官僚の抵抗を排することができるかどうかは、鳩山首相のリーダーシップにかかっている。首相を支える体制の構築も重要だ。多くの有権者が民主党に期待したのは、ひとり鳩山首相だけでなく、「チーム民主」だったと思われるからだ。



コスモスが満開！
毎年秋に質素に可憐にそして力強く咲くこの花が大好きです。

西区不動産専門店・賃貸・売買・リフォーム・保険・法律相談・サイクルセンター



岡山佳代子

株式会社アプローチ (旧南マンションセンターさいたま)

TEL048-621-1300/FAX048-621-1301

お客様ご相談窓口 0120-241-060

〒331-0074

さいたま市西区宝来1717-5

http://yamatokun.info/ mail info@yamatokun.com

■定休日 毎火曜

■営業時間 10～19



岡山 貴紀

指扇駅ロータリー内



鳩山首相が会見で「試行錯誤の中で失敗することもある」と認めたように確かに不安を抱えた船出だ。だが有権者が選挙で与党を代える政権交代の仕組みを日本に定着させるためには一度は通らなくてはならない道だ。」

2. 家賃の滞納者が急増中！

都内の賃貸管理会社さんで「もう管理はしない」と話している会社があるそうです。一般的に管理の内容は主に「家賃の立て替え・クレーム処理」です。多くの管理会社では「入居者の家賃滞納」が急激に増えて、家賃回収の対策が取れなくなっている聞きました。

アプローチでは、今のところ家賃滞納が数件はありますが、徐々に支払をして頂いている状況です。また賃貸保証会社に家賃保証をして頂いている契約が多いので、今のところ会社の経営に家賃滞納が影響している事はありません。

不動産会社にとって「管理」というのは今まで「安定収入がある」との認識でした。賃貸契約は専属で出来ますし、毎月の管理料が入ってきます。仲介契約はその契約時だけの収入ですが、管理を行う事による管理料収入は不動産会社にとってありがたい売上です。

管理の内容も複雑になり、作業も増えていますが手数料が入ってくるのは不動産会社にとって大きなメリットがあります。

家主様の中にも、わずらわしい人間関係や家賃の入金確認などで気遣いをしたくない人が増え、後継者は不動産の知識がなく、家主代理を行う賃貸管理は非常に喜ばれています。

不動産会社がその賃貸管理をしたくないほど世の中の経済状況が悪くなっているのです。かつてない信じられない悪い時代だと言えます。私の28年の不動産営業経験で、このような事態は初めてです。100年に一度の大不況とはこれからもっとひどくなるという、今はまだ前兆だと考えられます。

不動産業界は、世の中の動きをいの一に察知します。最近アパートを探しに来られる方の中に、生活保護世帯や安いアパートへの住み替え・契約金が安い物件探しが多くなっていますが、その割合が非常に多くなっているのです。

アプローチでは、これまで以上に管理受託に力を注いでいきたいと考えています。これからは家主様が家賃滞納の入居者が増えて困る事が目に見えているからです。ご心配がある方は、どうぞ早めにご相談下さい。

家賃の滞納が2ヶ月分以上になってくると、支払請求や明け渡し請求もどんどん難しくなってきますから。

3. せっぱ詰まった父と娘！

「父と娘の二人で入居します」とご相談を受けて、貸家をご案内しました。気に入られたので入居申込書を書いて頂くとしたのですが、連帯保証人になってくれる人がいないとお聞きしました。

年金を貰いながら仕事をしているお父さんと30歳代半ばの無職の娘さんですが収入もどんどん減って来るというのに娘さんは本当にのんきです。

お父さんにご兄弟がおられるそうですが、今まで何度も迷惑を掛けて来たので、もう連帯保証人をお願いできないとの事。契約には進めません。

父と娘が事務所で言い争いをしていたので、「きちんと話し合いをしてから再度お越し下さい」と話しました。また来られたものの、まだ保証人がいません。

よくよくお聞きすると、今まで娘さんがほとんど働かなかったのは、お父さんにも責任があります。成人してからも毎月10万円もこづかいを上げていたというのです。それでは誰でも働く気持ちになりません。

私は娘さんに言いました。「お父さんはもう60歳を過ぎているのです。本当は今から子供が親を面倒見なければいけないですよ。ちゃんと働きなさい。」別居して独立する方法も良いでしょう。お父さんはそれを望んでいるようです。

でもお二人を見ていると、二人一緒にない生きて行けそうにありません。娘さんが今まで働いた経験が無ければ、今後も勤め先が見つかるとは思えません。父親がいなくなった時、この娘さんはどうやって生きていくのでしょうか？



紅葉の秋！
自然とふれあい、日本の秋を満喫しましょう。

このご家族は今月末に今まで住んでいたマンションを引き払う事になっています。何か事情があるのでしょうか。この様子だと路頭に迷ってしまいます。でも私たちは何の手助けも出来ません。無理して契約したら家主様にご迷惑を掛けてしまうのが目に見えていますから。

4. こんなひどい不動産会社が・・・

アプローチで募集依頼を受けている物件は、業界のサイトに登録して全国の不動産会社さんにも募集協力をお願いしています。当社が家主様担当で、借り主様を他社様に見つけて頂ければ、より早く契約に至るシステムです。

この方法だけでは物件に気付いて貰えないケースもありますので、どの不動産会社も直接不動産会社に資料を持っていくケースが増えてきました。そして当社もお付き合いのある不動産会社数社に資料を持って行って募集の協力をお願いしたのです。

家主様とお話する機会があり「***という会社から問い合わせがあったから、アプローチを窓口にするように話しておきました」と言われました。その時期は当社が不動産会社に資料を持参した日と重なります。

びっくりしますね。あの信頼出来る不動産会社が、資料を貰った事を良いことにそれを元に家主様を調べて直接連絡をするなんて・・・。全く信じられない行為です。

本来であれば、資料を頂いた不動産会社の物件はマナーとして、その会社を通してでないとお客様には紹介しません。

会社同士の信頼関係が壊れてしまうと、二度とお付き合いが出来ません。ただし、家主様からその会社に直接募集依頼をした場合は違います。

家主様から「今回は他の不動産会社で決まりました」とご連絡を頂いたとき、不動産会社名を教えて頂き、やはり当社から資料をお渡ししていた会社だと聞いて寂しい思いをしていたものでした。今回の一件は今まで何度も取引があった会社さんだけに、非常に残念です。

今まで「当社に募集依頼をされた家主様の中で、なかなか契約が決まらない物件は、他の不動産会社にも募集依頼をされても仕方がない」と考えてきましたが最近は「このままではいけない。アプローチが専任の窓口にならなければ家主様のお役に立てない!」と認識するようになりました。

その理由は、入居者のレベル低下・家賃滞納やトラブル処理の対応能力に疑問・機敏な現地対応が必要など、家主様にとって重要な事が出来ていない会社が多いと解ったからです。地元でしかも専門知識を持つ、責任のある仕事をしているアプローチに是非お任せ下さい。



昔の荷物を整理していたら長男が子供の頃に書いた絵が出てきました。運動会の様子でしようか。楽しそう。

5. 期待される奥深い業務!

最近是他業者様管理の入居者様から、その不動産会社の不満についてお聞きする事が多くなりました。

- ・入居中のトラブルを相談したら他の部署に電話するように言われた。
- ・敷金不要で入居したのに、退去時に多額の修理代を請求された。
- ・契約金に聞いたことが無い明細が付いている・・・などが多く、不動産会社の責任回避や金儲け主義が見え見えで気分を悪くされる人が多いようです。

ほとんどの会社は、売上のノルマ達成を第1に考え、会社の指導も厳しいので営業マンはクレーム処理は後回しにしてしまう傾向があります。また管理面で知識が無い営業も多く、うまく解決出来ないケースが増えているようです。

クレームが多いと、入居者様は機会を見て住み替えを考えられます。その時は別の不動産会社に相談に出かけます。いろいろな会社への不満をお聞きします。そこで私たちも反省し、お客様を大切にする気持ちで仕事に取り組む事を再認識し、今後の仕事について考えました。

やはりアプローチの良さを前面に出して、皆様のお役に立ちたいのです。

「この会社でお世話になって良かった」とたくさんのお客様に言って頂きます。決して浮かれることなくどのようなお客様にも丁寧な対応をして行こうと思います。

数件の不動産会社に募集依頼をされる家主様がおります。今までは「申込が早い窓口で決まれば・・・」とお話ししていた事がありましたが、入居者様や家主様の為に、どんな事でもきちんと対応している当社で契約しなければ・と、もっと営業努力をする決心をしました。

アプローチは初心を忘れず、皆様と笑顔のお付き合いをして参ります。

6. 家賃滞納・トラブル解決は？

何年か前に、マンションの売却をお手伝いをさせて頂いたお客様が来店されました。8月に暑中見舞いを兼ねて「やまとくん便り」をお送りしていて「困った事があったら何でもご相談下さい」と書いてあったのを見られてのご来店でした。

お客様はバブル時代に投資目的で1ルームの分譲マンションを購入されました。問題は、その入居者が今年に入ってから家賃を全然支払っていないとの事です。今はもう10月ですからいくらワンルームといえども支払って貰えないと大損害です。

事情をお聞きすると「昨年からの賃貸契約の更新をしていない・借り主は会社だけれど家賃の支払いは入居者だと取り合ってくれない・内容証明書や督促状を出しているけれど音沙汰がない・家主がカギを持っていない」など、問題だらけです。

これだけ家賃が滞納すると、容易に問題は解決しません。裁判をして強制明け渡しをするにしても費用と時間が掛かります。一刻の猶予もありません。すぐに訪問して家賃を回収したり早く出て行って貰う事です。今までの経験からこのようなケースで家賃を回収出来たとしても金額は少なくなると思います。早く出て行って貰って、次のお客様から家賃収入を得ると良いでしょう。

弁護士や専門家に相談したり、ご自分でも勉強されたりしたようですが、まずは行動を起こすことです。手紙類は通常の考えを持っている人に対してだけ通用する手段です。家賃を払わない事に対して、何の意識も無い人には効果が少ないです。

お客様にいろいろとアドバイスをさせて頂きました。当社に任せて頂ければ、ある程度の解決の道は見いだせます。

今の時代は家賃回収がどんどん難しくなっています。払いたくても収入が減っているのですから。

今回のケースは出て行って貰う事が優先すると思います。ただし支払義務は続きますので、諦める事はありません。

お客様に「賃貸契約書と今までの入金状況を確認出来るものをお持ち頂ければ、トラブル解決のお手伝いが出来ます」とお話ししました。このように困ってしまっていて、どうして良いか解らない方も多いのですよね。

不動産会社も多いですが、トラブルを解決出来る担当者は非常に少ないです。どの会社も営業重視・売上重視で、若い営業マンが多いですから。当社が関わらない契約でも、ご遠慮なくご相談下さい。解決のお手伝いをさせて頂きます。

兄弟で遊んでいるのが、一人になると何故か静か。お兄ちゃんがないと元気が出ないですね。



7. 時間を掛けて物件選び！

最近の傾向として、賃貸物件を探されるお客様は「じっくりと時間を掛けて物件選びをし、じっくりと時間を掛けてお部屋を見学する」ようで、私たちがご相談にのるのも、ご希望をお聞きしご案内するのもする時間の余裕を持たなければならなくなりました。

賃貸物件が豊富な中「設備はこうで、間取りはこれが希望で」とお話しされましたが、「探してもなかなか見つからない。どうすれば見つかりますか？」と質問を受けました。私は「完璧に希望に添う物件は無いでしょう。いくらお金を払っても見つからないと思います。住み替えたいと思った時に、その時に出ている物件の中で一番希望に近い物件を選ぶ事です。」とお話ししました。

ご希望の「マンション」というのはこの地域に10物件あるかどうか。その中で空室が出ている物件の数が限られています。「こんな物件が無いですか」と聞かれても元々無いのですから、探しようがありません。

そんな中、2物件を選んでご案内したのですが、駅から歩ける所でご案内に2時間近く掛かっていました。ゆっくりと1つ1つ点検されていたのですね。その前後の時間を含めると3時間半も掛かりました。大変です。

でもお客様に取っては住み替えが最重要課題です。ご要望にお応えできるように頑張りたいと思います。

少し心配な事があります。お客様をご案内した時に「台所周り・収納・洗濯物干し」などのチェックをする男性は、なかなか結婚出来ないみたいなのです。ご自分で何でも出来るから奥さんは必要無いのかな、とあってしまいます。

物件選びだけでもこんなに慎重なのだから、結婚相手ともなると、もし彼女が出来たとしても大変な決心が要るのでしょうね。

物件選びは、インスピレーションが働く時があります。なんとなく「これがいい」と思って住めば、結果が良いことも多いのです。慎重に且つ素早く決める事も大事です。

8. 貸家取り壊し、住み替え！

家主様から「貸家の入居者が決まったので、仲介に入って下さい」とお電話を頂きましたので、お客様の家に伺いました。70歳を超える女性は生活保護を受給して生活しています。

息子さんや娘さんはおられますが、それぞれ生活が厳しいのです。小さなお子様がおられるのにリストラで職を失い、アルバイトをしておられるのだとか。ご自分達の生活が大変で、親を資金的に面倒見られないのです。

ご主人が亡くなって一人暮らしをされていますが、今まで住んでいた貸家の老朽化で立ち退かなければなりません。

「昔は会社を経営していて、それが倒産し今の貸家に引っ越してきました」と懐かしそうにいろんな話をされます。

「70歳を過ぎて一人で住まわせてくれる家主さんは少ないんですよ。今は生活保護を受けておられますし、世の中の流れに身を任せて健康に過ごして下さい。体調が悪くなったらすぐに病院で見てもらったり子供さん達に相談して下さいね。」と話しました。

ご本人に万一何かあったら家主様にご迷惑を掛けてしまいます。家主様のご紹介のお客様ですが、だからこそきちんと契約していきます。

この女性もたくさんのご苦労をされて今まで生きて来られたのでしょう。これからの生活は陽当たりの良い古い貸家です。少し息子さん家族とは離れてしまいましたが、引っ越し先が決まって良かったですね。

これが男性だと、家主様から断られる事が多いのです。理由はいろいろと考えられますが、男性は損ですね。特に男性は「ご家族を大切に、老後の住まいを早めに確保」しておきましょう。



お客様の希望にあった物件紹介、店内でたくさんのお客様の情報を資料のコピーを差し上げます。

9. お客様同士でコミュニケーション

家主様が来店されてお話ししていると、別のお客様が入ってこられました。すると「あらっ、お久しぶりです。お元気ですか？」とお客様同士でお話しされています。ずっと以前からのお知り合いで、たまたま当社で再会されたのです。

「私はここの不動産会社でお世話になっているのですが、あなたも？」など懐かしいお話しと共に「物件探しはアプローチさんがいいですよ」とピーアールもして頂きました。

たまたまお知り合い同士でアプローチで一緒になりましたが、当社では初めてお会いした方同士でも、お待ち頂いている間にお話しをされています。

お出ししたお茶を飲みながら、お店に飾っているお客様から頂いたお花を眺め、店内に貼ってある私の個人的な写真「ゴルフ・ソフトボール・山登り・エアロビ・ペン習字」や県知事さんとのツーショット写真など、感想を話しながら笑顔で会話されます。

当然の事ですが、物件の写真もたくさん掲示していますのでアプローチの店内はとても賑やかで見ている飽きません。きっと「他に無い変わった不動産会社だなあ」と思っておられるんでしょうね。

等身大かかしの「たかし君」を見て「どうして《たかし》という名前なのですか？」と、《たかし》さんが笑顔で質問されたり、他と違った特徴のある不動産会社ですね。

私たちはお客様が「ちょっと立ち寄ってみよう

か」と思って頂ける会社でありたいと思います。

書類を封筒に入れてお渡ししようと思った
ら「もったいないから要らないですよ」と言
って受け取らない方「ごちそうさまでした。
お茶おいしかったです。」と言って、お茶を
出したスタッフに挨拶されたり、別のお客様
に対して「お先に」と声を掛けられたり、私
たちはお客様に教えて頂く事が多いです。

ご近所さんも事務所の前を通られたとき、
目があったら手を振って行かれたり、地域の
皆様と仲良くコミュニケーションを取りなが
ら楽しく仕事をさせて頂いています。

あなたも、お気軽にお茶でもいかがですか？
私たちはいつでもお待ちしております。



いつでも事務所にお立ち寄り下さいませ。
世間話をして、くつろいで下さいね。
おいしいお茶を準備してお待ちしています。

10. おかやま的ココロ

平成21年も、すでに9ヶ月間が過ぎまし
た。もうそろそろ年末の準備にかかる方もも
しかしたらいるかもしれませんね。

おつき合いさせて頂いている家主様から採
れたての新米をいただき、新米のおいしさに
感動している今日この頃です。

さて、前回の「月の人工天体説」の流れか
ら、ロマンつながりで今回の話は「ムー大陸
は本当に存在したのか?!」です。それでは
ムー大陸についてちょっと簡単にご説明しま
す。

ムー大陸というのは今から約1万2000
年ほど前に太平洋の真ん中に存在し、一夜に
して滅んだとされる幻の大陸です。大きさは

東西8000キロ、南北5000キロにも及ん
だとされており、現在のハワイ諸島やマリアナ
諸島、イースター島など太平洋の島々はムー大
陸の一部で、もとは陸続きになっていたのでは
ないかとされています。

その証拠として太平洋の島には巨大な石を使
った遺跡や石像などの文化的共通点があること
や、それぞれの島に洪水の伝説が残されている
ことなどが挙げられます。

ムー大陸の話が出始めたのは今から140年
ほど前で、アメリカのジェームス・チャーチワ
ードという軍人がインドに訪れた時に、ヒンド
ゥ教の僧侶に寺院の地下にあったナーカル碑
文と言う粘土板の古文書の解読を依頼され、そ
の解読の結果、ムー大陸の存在を発見したとい
うものです。意外と最近のことなんですね。
男としてはロマン心をくすぐられます。

しかしですね、こんな素敵な話ですけど、実
は今現在ではもはや空想上の話として扱われてい
るそうです。なぜかという、インドの寺院で
門外不出の古文書を見せてもらったというのは
ジェームス・チャーチワードの話でしか記録に
残っていないからです。

さらにその解読をしたのは記録によるとチャ
ーチワードが16歳の時。つまり、門外不出の
古文書を出会ったばかりの16歳のアメリカ人
の少年に見せたというほうが真実味に欠けてし
まうのです。確かに当時チャーチワードはアメ
リカ軍に従事しており、世界各国をまわって遺
跡の調査などをしていたそうですが、だからと
いって見知らぬ少年にそんなアッサリ見せるよ
うなモノではないはずです。



しかしながら、それでも夢見たいのは皆さん
同じです。以前にも書いたことがありましたが
「人間が想像できることは全て実現可能だ」と
誰かが言っていました。一夜にして滅んだ幻の
大陸が実際にあったとしたら、一体どれほどの

文明が発達していたのか。
どんな人たちがどういう生活をしていたのか。

考えるだけでワクワクしてきます。一説には「日本人はムー大陸の末裔だ」とも言われています。実際に沖縄の海底に存在している遺跡はムー大陸の名残とも。イースター島のモアイ像は、全ての像がムー大陸の方角を見ているとも言われます。

そして皆さんが一度は読んだことがあると思いますが、ガリバー旅行記という物語に実はムー大陸のことが書かれています。ガリバー旅行記というのは基本的には幻想の物語なんですがよくよく調べてみると実際にあったものを元にして書いてあることがわかっています。

たとえば、ガリバー旅行記に出てくる「空に浮かぶ町」は今や世界遺産になっているマチュピチュという遺跡が元になっています。マチュピチュは雲よりも高い場所にあり、今でも多くの謎が残されている遺跡です。宮崎アニメの代表作である「天空の城ラピュタ」のモデルにもなりました。このように、他の物語に関しても実在するモノが多いのです。と、いうことは・・・？

さて実在したのか、はたまた妄想話なのか。この謎は、いつになったら解明するんでしょうか。きっと解明することはないと思います。それが存在した時代に生きていた人は誰もいないんですよ？いくら記録に残っているとしても、その文献や遺跡、化石などの全てが必ず正しいとは限らないと僕は思っています。地球での常識は宇宙では通用しません。しかし地球も宇宙の一部です。

ちょっと話が変わりますが、実は子供の頃に理科の授業で習ったことでビックリした事があります。

地球が誕生してから現在までの時間を、僕たちがわかりやすいように1年間という時間で例えたモノです。つまり地球カレンダーです。

1月1日、地球が誕生。
2月9日、地殻がほぼ固まり陸と海ができる。
2月25日、最初の原始生命が誕生。

11月14日、オゾン層が形成される。
11月18日、生物の爆発的多様化が始まる。
11月20日、魚類の出現。
11月29日、魚類から両生類が分かれて陸に上がる。

12月3日、両生類から、は虫類が分化する。
12月13日、恐竜時代が始まる。
12月26日、恐竜が絶滅する。
12月27日、ほ乳類が繁栄し始める。
12月31日、午後11時37分現生人類が誕生

これを見る限り、人間がこの地球上に誕生したのは大晦日の夜中ですよ。最後の20分くらいで地球はこんなにも変わったんですね～。

いやはや、スゴイとしか言いようがありません。実際に20分程度でこんなに世界が激変するほどですから、ムー大陸という巨大な大陸と文明が一夜にして海に沈んだとしても不思議ではありません。どんなことだって起こりうるはずですよ。

実はこの1年間のあいだに、生物の大量絶滅が6回も起こっています。何があったのかは定かではありません。それだけ地球は偉大でとてつもない力を持っているんです。人間もそろそろ危ないかもしれませんね(^_^)

さて、今回は珍しく政治の話題・・・でもないですが、政権交代を果たし総理大臣に就任した鳩山由紀夫さんについてです。メディアでもたびたび取り上げられる、彼の周りで噂されるフリーメイソンという組織の秘密を暴いてみたいと思います。それでは。



指扇駅前ロータリーを通るお客様は多く、たくさんのお客様を朝から晩まで、たくさんのお客様が閲覧されます。私は物件のアピールを頑張ってます。



担当 岡山

11. ぽぽえみ日記

朝晩ぐんと寒くなりましたね。我が家でも慌てて長袖や毛布をひっぱりだしています。

にいやんはこの季節の変わり目に負けてしまい、先月のシルバーウィークは扁桃腺の熱でダウン。5連休はどこにも行けず引きこもっていました。

しかし弟は外に出られず元気が有り余っています。40℃の熱で機嫌が悪いにいやん。どこにも行けず不完全燃焼で暴れ回る弟・・・思い出すのも嫌くらい大変でした。

母に愚痴の電話をしたら「大変なほど後でいい思い出になるよ」と笑っていました。そんなものなのではないでしょうか。

連休明けにようやく復活し、週末には5月に親子で植えたお米の稲刈りをしてきました。

「ママ！もっと足を開いてしっかり踏ん張ってかまえて！」「奥にどんどん進むと狭くなって足が踏ん張れなくなるから横に刈っていくんだよ！」「紐は2重にしないと乾いた時にお米がすべりおちちゃうんだよ！きつく縛ってね！」稲刈り初体験の私に、口うるさく指導してくれたにいやん。そのくせ自分は「僕たちは毎日やってるからいい」と、ズルイ教官です。

みっくんは私が束ねた稲を干し場に運ぶ係。
よく育った稲はみっくんと大してかわらないく
らいの大きさなのでよたよたと運んでくれまし
た。

来週は自分達で脱穀して、おにぎりにして食べるそうです。広い田んぼにどろんこになりながら自分達の手で植えて、夏を共に成長し、大変な思いをして刈り取ったお米はさぞかしおいしいことでしょう。

最高のご馳走だと思います。

食べ物の大切さ、働く事の大変さ。植物の生長の様子。家では教えられない、数え切れないほどの事を経験しています。

そんな遅しく育っているにいやんも来年小学生。保育園から同じ小学校に上がる子はいないし、近所に同じ年の子もいません。そんな中に一人で飛び込むのは勇気のいることだと思います。でも保育園で経験した色々な事を自信に変えて、勇気を出して飛び込んでほしいと思います。

段々と寒くなってきて、そろそろおでんや鍋が食べたくなりませんか？

今月は、昨年旦那さんに好評でおつまみにし
 よっちゅう作っていた、5分で出来る！超簡単
 『常夜鍋』をご紹介します。

材料はほうれん草・豚肉・にんにく。これだけです！一人用の鍋にお湯とスライスしたニンニクを入れ、沸騰したら豚肉をいれてほぐし、色が変わったら、適当な大きさに切ったほうれん草をドーンといれて、蓋をします。1分経ったら蓋を開けて灰汁を取ったらポン酢をつけてどうぞ♪

昔からあるレシピのようで、『常に（毎晩）
食べたくなる』ってことで常夜鍋とついたそう
です。ニンニクチューブでも代用できますし、
ポン酢に小ネギやにんにくを足してもおいしそ
うです。レシピとは言えないほど簡単なので
是非お夜食やおつまみに試してみてください(o^o^)/

会社案内を作成しました！

アプローチ事業案内 ①

会社案内

さいたま市西区専門店
株式会社 アプローチ
さいたま市西区宝来1717-5
TEL 048-421-1300
FAX 048-424-1301
営業時間 9:00~19:00
定休日 毎週火曜日

売買取仲介

マンション・戸建て・土地などの売却、買い替え、購入などのニーズに対して、相談・情報提供・調査・契約からアフターフォローまでをカバーする一貫したサービスをお届けしています。

賃貸仲介

家主様からお預かりした大切な物件を幅広いネットワークを利用して、求めておられるお客様にご紹介します。インターネット・新聞折込み・情報誌・DMなどで情報公開しております。

アプローチ事業案内 ②

賃貸管理

専門知識を持ったスタッフが家主様の代理として不動産管理を行っています。家賃の立て替え払いをはじめとし、近隣のトラブル・設備の故障などの対応、巡回清掃・更新手続きや解約処理を行います。

転勤による留守住宅、専業用物件の賃貸管理。そして、家主様からのアドバイスもさせていただきます。

アプローチ事業案内 ③

保険業務

賃貸物件の保険業務。ご購入頂いたマンションや戸建て住宅の火災保険、一般家庭の火災保険の業務を行っています。

専任の受付から相談、工事トラブルなど、解決まで一貫して対応しております。

リフォーム

水道のパッキン1つの交換から増改築の大きな工事までお引き受けします。カビ交換・ハウスクリーニング・畳表替え・電気設備工事・水回り工事・内装工事・火災報知器・定期清掃など、何でもご相談下さい。

専業主婦のリフォームは、ポイントをお知らせし、無事に完成するまでサポートさせていただきます。また、お見積りやアドバイスもさせていただきます。

同社ホームページでは、最新のハウスメーカー・建築会社のアドバイスをお見せいたします。

岡山 貴紀

コンサルティング

お話し合いで解決しない、各種トラブルのご相談をお受けします。人生経験と営業経験豊富な不動産コンサルティング技能登録者が適切なアドバイスをさせていただきます。クレーム紛争等の解決、家賃回収など、何でもご相談下さい。

家賃滞納 敷金精算

何でもご相談下さい

近隣紛争 法律相談

岡山 貴紀