

我们结婚啦 努力赚钱买婚房

三年异地恋修成正果 有爱的地方就是家

爱情是什么?爱情,就是当你看到那个人时心里都是暖洋洋的,想要和他/她一起分享生活中的点点滴滴,哪怕不是每天都在一起。
今天的“家有喜事”投稿来自于家喜和阿祝。
刚过去的这个七夕节,8月22日,家喜和阿祝领证了,异地三年的感情修成正果,恭喜恭喜!



三年异地恋,用视频维系的甜蜜

杭州男孩家喜和重庆妹子阿祝都是90后学霸,两人是浙大读研时认识的,他们都喜欢户外运动。
“那个时候,学校凌云户外社团组织了一次川西徒步,我是领队,阿祝来报名,然后就认识了,熟悉了,看对眼了。”家喜和我们聊起了他们的缘起。而毕业后,他去了上海做技术研发工程师,阿祝则留在了杭州,在学校里做教学工作。
两人开始了相隔180公里的异地恋。

“我们是新冠疫情开始的时候在一起的,正好异地三年。”家喜说,聚少离多的日子里,两人每晚都尽量视频,靠着网络在一起看电影,或看书,或仅仅开着视频各自学习工作,“相伴的每分每秒都是甜蜜的。”
家喜分享了这么一个故事。
2020年8月,在一起后的第一个七夕前夜,两人开着视频一直入睡。第二天一早,要去上班的家喜在摄像头前留下了小哭猫玩偶,代替自己候着阿祝醒来送上第一声节日祝福。

772元的帐篷,见证我们的爱情

一有机会,家喜就会回杭州陪阿祝,或者约在上海见面,两人也会时不时出去旅游。
家中有一顶帐篷见证着两人的爱情,家喜说那是他们的第一套“房”。
2020年9月,两人合资772元买了一顶帐篷,“单开门,带山景,带海景。”
三年来,这顶帐篷去过很多地方:海边客栈的院子、贡嘎西线雾气弥漫的山谷里、西湖群山上的亭子里、深圳东西冲线的海边、云和梯田边的戏台上、太子尖月色下的乱石边、奥太娜山峰身后的高山草坡。
每一次都给两人留下了难忘的回忆,是那种“山河壮阔,尽皆窗景,月色星辰,都入梦中”的美好。
同年11月,阿祝的生日来临

之际,家喜又送上了他们的第二套“房”——他花了好几个晚上准备的一套双层精装修豪宅的微缩模型。
家喜说:“以后婚房就按照这个样子来,我们一起努力赚钱。”
阿祝生日当天,两人去了童年记忆里的游乐园,孩子般玩乐的同时,也更加笃定要在一起,组建自己的家庭,并且一步步开始为自己的第三套房努力赚钱。
家喜坦言,目前还没有买婚房,因为还不知道未来会将家安在哪里,先领证再买房是两个人商量好的,小两口都不想依靠家里人帮助。
“我们在哪里,家就在哪里,我们会一起努力赚钱,执子之手与子偕老。”家喜最后说。
撰稿 童静波

拆迁喜提新房 一家人拥抱更好的生活

“喜提新房,我们拿到新房钥匙了!”
这是杭州大姐虞志梅来潮新闻·钱江晚报“家有喜事”栏目分享的喜悦。
她前阵子拿到滨江区臻涛名府两套房的钥匙,“新房正在装修,感觉很不错,中间等了快3年,很值得。”
虞志梅今年55岁,之前做食品店生意,现在退休了,帮着女儿照顾外孙女,儿子今年刚刚参加工作。
臻涛名府是滨江区新交付的安置房小区之一,位于浦沿街道浦联社区。虞志梅之前所在的村已完成整村拆迁,邻居们都被安置到了多个新小区。
“我们是2020年底拆迁的,在外过渡了快3年,一家人对小区各方面都很满意,两位老人更是迫不及待想住进来了。”虞志梅说起新房,欢喜藏不住。房子在西浦路这边,靠近钱塘江,房子位置和视野都不错。
“小区有9幢高层住宅,车位听说有1000多个。品质很好,和中高端商品房有得一拼。”虞志梅说,她家之前是两间三层楼房,拆迁后,他们已经抽了两套房,一套150平方米,一套50平方米。
“150平方米的这套在11楼,能看到钱塘江,妥妥的江景房。”这套房子虞志梅准备和老公、儿子一起住,也给女儿留了房间。50平方米的房子在4楼留给公婆住,“两位老人80多岁,腿脚不好。这样一大家子住在同一小区,平时来往很方便,就是那种一碗汤的距离。”
从全省率先推行农民多层公寓建设,到成为全国首个实现农转居拆迁安置房建设全覆盖的城区,短短20年间滨江区发生翻天覆地的变化。虞志梅也见证了滨江这些年的巨变。
三年前拆迁签字时,虞志梅也“舍不得”,但她说“拆了是为了我们能拥抱更好的生活”。滨江区,如虞大姐家这般喜提新房的家庭也有很多。截至目前,滨江区累计开工安置房建筑面积约1086万平方米,已建成61个小区、房源64642套,完成安置超11万人。 本报记者 黄优鑫

家有喜事

如何报名 “家有喜事” 升级版

将你的个人信息和喜事,发至本报编辑部邮箱:343140129@qq.com;或者直接扫一扫二维码,在线登记。
只要你的故事够特别,喜事策划也有创意,我们就免费为你登报官宣!



恒丰银行 杭州分行

恒丰理财 财富启航

恒丰理财恒惠安心第38期 新客专属

产品代码:HHAX23038XK
风险等级:二级(中低风险)
产品类型:固定收益类、封闭式净值型

募集期:2023.8.29-2023.9.4
起购金额:1元 期限:420天
成立日:2023.9.5

业绩比较基准(年化):4.00%-4.15%

理财新客户指当月新开卡客户,或者从未在恒丰银行购买过理财产品的客户

理财先锋

选读最新产品
网络财经资讯
汇聚理财知识
量身定制服务

以上产品为恒丰银行代销产品。产品管理人为恒丰理财有限责任公司,恒丰银行作为代销机构不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。理财非存款,产品有风险,投资须谨慎。理财产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,投资须谨慎。实际收益以具体产品运作公告为准。业绩比较基准不是预期收益率,不代表理财产品的未来表现和实际收益,不构成产品管理人对产品的收益承诺。