



**贷款找我们**

M&T Bank

We're here to help you find your way home.

Equal Housing Lender.  
©2023 M&T Bank. Member FDIC. NMLS #381076. AMP-3334

If you're considering buying a home, let's talk.



Cherie Zhou  
AVP/Loan Officer  
NMLS # 870803  
410-591-8299  
czhou1@mtb.com  
URL: mtb.com/czhou1

持续多年全美贷款杰出业绩 Top Producer 马里兰大学双硕士

马州、维州、DC 执照 资深全职贷款专家

美国十多年专业工作经验,中英文流利,为您提供:

- 购房贷款, 免费重新贷款
- 最低的利率
- 免费贷款咨询
- 最快的过户
- 各类房屋贷款, 20+合作银行
- 最好的服务

**张宁**

专线: 571-278-7081  
ning.zhang@top1mortgage.com

TopOne Mortgage, Inc 1335 Rockville Pike Suite 310 Rockville, MD 20852 NMLS#476292

专办房屋贷款 诚信第一

Fortune Mortgage Co. 5-003

**彭小萍** Linda Peng

服务热忱 诚实可靠 欢迎比较

购屋前请先联络房贷专业人员彭小萍, 及时为您提供最佳贷款及长期免费顾问

(专线) 301-354-4628 NMLS#213005  
(手机) 703-585-3672 (住宅) 301-924-0566

Email: lindap@fortunemortgageco.com  
lindapeng888@yahoo.com http://top-home-lenders.com  
17B Firstfield Rd #201, Gaithersburg, MD 20878

## 年轻人买不起: 美国买房均龄飙升

房价飙升, 买房平均年龄创新高。年轻人买房难, 靠家人资助已成常态。

根据美国全国房地产经纪人协会(NAR)的最新报告, 美国购房者的平均年龄已经飙升至56岁, 相比2023年增加了6岁, 创下历史新高。十多年前, 购房者平均年龄还在40岁左右, 而如今的购房年龄激增, 直接反映了年轻人被高昂的房价和相关成本挡在了市场之外。

首次购房者的年龄也从35岁升到38岁, 首次购房者的占比则从32%下降到24%, 是1981年以来的最低水平。马萨诸塞州

Rockland Trust银行的高级副总裁、住房贷款部主管Bob Driscoll表示: “我从事贷款业务20年, 从未见过千禧一代购房如此艰难的时期。”

这种情况主要归因于房价和贷款利率的攀升。根据NAR数据, 美国中位房价已达43.5万美元, 自2020年以来上涨了39%。同时, 30年期固定贷款利率也翻倍, 超过6%。

年轻买家难以存首付, 竞价中处于劣势。高房价对年轻买家影响尤为显著, 许多人在难以在应付学生贷款、高房租和职业初期

低收入的同时存够首付款。Driscoll指出, 年轻人买房的最大障碍就是首付款存款。

按NAR数据, 购房者一般支付18%的首付, 而一套43.5万美元的房产意味着需要约7.83万美元, 这几乎接近美国家庭年收入中位数8.06万美元。

即使少数年轻买家勉强凑够了首付, 也常常输给那些已拥有房产、财力雄厚的老一辈买家, 后者可通过变现现有房产的资产轻松出手。而没有这种“房产优势”的年轻人则不得不将额外成本自掏腰包。

Driscoll补充道, “现在年轻人不仅要与

更富有的竞价者竞争, 还要面对越来越多的全现金买家。”报告指出, 全现金购房者的比例已从去年的20%上升至26%。

数据显示, 四分之一的首次购房者不得不依赖亲友的资助或借款才能支付首付。Marina Wealth Advisors的金融分析师Noah Damsky直言, “年轻一代买房已近乎无法承受。”

他解释道, “在缺乏高收入的情况下, 存首付十分艰难。中位收入仅能满足基本生活需求, 而想要拥有房产, 较高的收入或已有的财富变得至关重要。”

## 云服务太贵: 科技公司开始回归本地

大型企业正在重新审视云计算, 将部分工作负载转回本地(local), 以控制成本并增强管理灵活性。

越来越多的大型企业, 如37signals和GEICO, 正在重新评估云基础设施背后的经济与战略因素。

近年来, “云回归”的话题在科技界热议不止。云回归, 指的是将工作负载从公共云迁回本地或私有云环境。近年来几大知名企业的动作表明, 这已不再是纸上谈兵, 而是一些企业的实际战略选择。

两个高调案例让云回归成为焦点。37signals的创始人David Heinemeier Hansson(DHH)宣布他们将完全退出AWS, 预计每年将节省200万美元, 五年内可节省超过1000万美元。这一详尽记录的转变引发了业界对云经济和基础设施战略的激烈讨论。

与此同时, 美国最大汽车保险公司之一GEICO正积极将大量工作负载从云端迁回本地, 作为全面架构重组的一部分。GEICO平台和基础设施工程副总裁Rebecca Weekly揭露了他们在云端的真实历程: “十年下来, GEICO仍未将所有业务迁至云端, 账单却上涨了2.5倍, 可靠性问题也激增。”

云提供商也承认此趋势

即使是云提供商也开始正视这一转变。在近期英国竞争与市场管理局(CMA)的一次听证会上, AWS挑战了“客户一旦迁移至云端, 就不会返回本地”的观点。AWS指出了多个客户将工作负载迁回本地的具体案例, 承认客户在基础设施选择上具有灵

活性。尽管大型云服务提供商的收入快速增长, 但对于这种增长的可持续性, 市场上疑虑渐起。

企业选择回归的原因

GEICO和37signals的经历揭示了云回归背后的几个重要因素。存储成本是首要考虑, Weekly指出“云端存储是最昂贵的选择之一, 紧随其后的是云端AI。”对37signals来说, 随着应用程序在云端运行成本的增加, 与自有基础设施的经济效益相比, 这笔开销难以合理化。

Weekly解释称, “仅仅在云端运行传统应用的费用高得惊人”, 这表明“迁移上云”的策略往往无法实现预期的效益。这与37signals的经验相呼应, 他们发现某些工作负载在自有基础设施上更具成本效益。

对于供应商锁定的担忧也是一大原因。为规避锁定, 企业往往将数据分散在多个云中, 但这也带来了操作和可靠性上的挑战。云端的托管数据库服务通过其捆绑架构形成了一种复杂的锁定效应。使用如AWS RDS或Azure数据库等服务时, 企业放弃了对底层存储架构的控制权, 而这架构是与云提供商的存储解决方案捆绑在一起的。这种捆绑意味着, 即便有更性价比或性能更好的存储选项, 企业若不完全重构数据库架构, 就无法应用这些新方案。企业无法针对存储、计算资源或数据分层进行定制优化, 因为这些都必须符合服务提供商的预设配置。因此, 越来越多的企业选择在Kubernetes上自托管数据库, 以实现完全的

可移植性。

背景条件的影响

是否回归本地的决定涉及对多项关键因素的慎重权衡。规模和工作负载的可预测性至关重要, 对于拥有稳定增长和可预测工作负载的企业来说, 或许自有基础设施更适合。工程能力也同样关键, 企业需要强大的内部技术支持来有效管理本地基础设施。云回归显然不适合仍在追求盈利或市场契合的初创公司, 因为云端能让其专注于业务问题, 而非复杂的IT基础设施。

此外, 投资能力也是一个重要因素。Rebecca Weekly指出: “企业可以在本地采用类似OpEx的方式进行重资本投入, 金融行业的大多数公司在长期内愿意进行资本投资。”这与37signals的战略一致, 他们将基础设施视为长期投资, 而非持续的运营成本。

云环境中的创新

尽管云回归讨论通常集中在“云端”与“本地”之间的选择, 但第三种路径正悄然兴起: 在云端采用替代技术和架构。AWS Marketplace等云市场正推动新一轮创新, 提供可以显著提升性能和成本效益的解决方案, 而无需完全回归本地。企业现在可以在云环境中利用专用存储解决方案、定制数据库引擎及优化的基础设施工具。这种方法将云计算的操作便利与传统本地部署的性能和成本优势结合起来。

例如, 企业可以在云上使用原生的NVMe存储方案来支持其数据库, 或在云计

算实例上使用Kubernetes部署自定义数据库主机, 既保持云的可扩展性和灵活性, 又避免锁定效应。这一新兴的替代技术生态系统表明, 云计算的未来不仅关乎部署地点, 还关乎在既定环境中选择合适的工具和架构。

未来展望

云回归趋势反映了企业对基础设施战略的日渐成熟。GEICO和37signals的经历表明, 成功不仅在于工作负载的部署地点, 还在于制定连贯、完善的基础设施管理策略。

未来, 重点不在于简单地选择云端或本地, 而是基于具体业务需求、工作负载特性及经济因素, 做出理性选择。企业是否选择留在云端、迁回本地, 还是采用混合模式, 都应根据其独特情况, 而非行业趋势随波逐流。



## 科学家用“分子胶水”驱动癌细胞自杀

斯坦福研究团队发现通过黏合两种蛋白质, 可激活癌细胞的自我毁灭机制, 带来新型癌症疗法的希望。

斯坦福的研究人员开发出一种创新技术, 试图将癌症蛋白的功能从“防止细胞死亡”转变为“触发细胞死亡”。

人类每天通过细胞凋亡(自然细胞清除过程)淘汰约600亿个细胞。这一机制主要作用于血液和肠道细胞, 同时新细胞会迅速补位。斯坦福医学团队利用这种细胞自杀机制来诱导癌细胞自我毁灭。他们的方法通过人为地将两种蛋白质“粘合”在一起, 使其激活细胞死亡相关的基因, 从而让癌细胞

自毁。这项研究发表于《科学》期刊。

这项想法来源于发育生物学教授Gerald Crabtree在加州金山的森林散步时的灵感。Crabtree思考了细胞自杀的生物学里程碑: 细胞凋亡, 这一机制不仅对所有器官的发育至关重要, 还帮助免疫系统维持平衡, 避免自身免疫疾病的发生。Crabtree表示: “我们的目标是开发出像凋亡一样精准的癌症疗法, 能精准清除癌细胞而不影响健康细胞。”

传统癌症疗法如化疗和放疗, 往往会误伤健康细胞。而研究团队的新方法则利用一种“分子胶水”将两个通常无关的蛋白质

“粘”在一起。这两种蛋白质分别是BCL6和CDK9, 其中BCL6在弥漫性大B细胞淋巴瘤中被突变激活, 成为一种癌基因, 阻止细胞死亡基因活化。研究人员通过使BCL6与CDK9蛋白相连, 让后者激活被BCL6关闭的细胞死亡基因组, 最终诱导癌细胞死亡。

研究团队测试了这种分子在实验室中的弥漫性大B细胞淋巴瘤细胞, 结果显示该分子能够强效杀死癌细胞。并且, 在健康小鼠的实验中, 该分子未产生明显毒副作用。由于此方法利用了细胞中天然存在的BCL6和CDK9蛋白, 它表现出很高的特异性, 主要针对弥漫性大B细胞淋巴瘤。

此外, 研究人员希望通过同时激活多种细胞死亡信号来避免治疗耐药性。一般癌症疗法针对单一靶点, 癌细胞容易适应并生存下来, 而这种多信号干预方法可能让癌细胞难以逃脱。

斯坦福癌症研究所的Crabtree和Nathanael Gray共同创立了一家名为Shenandoah Therapeutics的生物科技公司, 计划继续测试该分子, 目标是获取足够的临床前数据以启动临床试验, 并进一步开发可靶向其他癌基因分子。