

# Kendi Mimarlık Firmanızı Kurmanızın Maliyeti Nedir?

Kendi mimarlık firmanızı kurmaya başlamanın ürkütücü zorlukları ve maliyetlerinin ele alındığı [Entrepreneur Architect](#)'in kurucusu Mark LePage'in bu makalesi, [ArchDaily](#)'nin izniyle yeniden yayınlanmıştır.

“Kendi mimarlık firmanızı kurmanızın maliyeti nedir?” Bu soruyu her hafta pek çok okurum bana soruyor. Sorunun cevabı elbette soruyu sorduğunuz kişiye göre değişecektir. Mimarlar bana bir mimarlık firması kurmanın ne kadara mal olacağını sorduklarında, onlara “ne kadara ihtiyacınız varsa o kadara mal olacaktır” diyorum.

Aşağıda tek başına mimarlık firması kurmak için gerekli olan en temel noktalara değineceğim. Koşullarınıza ve yaşadığınız bölgeye göre rakamlar farklılaşabilir.

Kapıya kendi tabelanızı asmadan önce vermeniz gereken başka pek çok önemli karar daha var. Bunların önemli bir kısmı üzerine daha önce bu blogda yazmıştım ve birçoğuna da ilerleyen günlerde kaleme alacağım makalelerde değineceğim. Bugün işin parasal kısmından bahsedip, işe koyulup başarılı bir çıkış yapabilmek için nasıl olur da daha az harcama yapabileceğiniz üzerinde duracağım. İşe bir iş yeri bulmakla başlayalım.

## Yer

Annamarie ile Fivecat Studio'yu kurduğumuzda işimizi evimizden yapmıştık. İlk stüdyomuz olarak kullandığımız alan; 1934'ten kalma işlenmemiş, cüruf betonu bloklulu bodrum katıydı. Zemin beton plak kaplıydı ve zeminden tavana uzanan kiriş blogu tamamen açıktaydı. Bir haftalık yoğun uğraş sonunda stüdyo ile bodrumdaki inşaatı henüz tamamlanmamış kısmı birbirinden ayırmak için bir ara duvar iskeleti oturttuk, duvarları ve zemini boyadık, birkaç yeni elektrik haznesi ekledik, aydınlatma sistemi için raylar döşedik ve köşeye de bir çalışma masası hazırladık. Kullandığımız telefon hatlarını ve internet kablolarını çalışma yerimize ulaşacak şekilde uzattık ve 1000 dolardan daha az masraf yaparak [işimizi kurmuş olduk](#).

Herkes kendi evi olacak veya evinde ofise yer açabilecek kadar şanslı değil. Bazılarının ticari amaçla kullanacakları veya eve de çevirecekleri bir yer aramaları gerekecektir. Her ne koşulda olsun benim bu aşamada önerim şu olacaktır: Minimumda tutun ve sadece başlamanıza yetecek bir alan yaratın. İş yükünüz arttıkça ve yardıma ihtiyaç duymaya başladıkça daha büyük yerler aramak için bol bol vaktiniz olacaktır.

## Yer İçin Başlangıç Maliyeti

- **Ev Ofis:** 0 - 5000 Dolar (yapacağınız iş miktarına göre değişir)
- **Ticari Ofis:** Aylık 300 - 1500 Dolar (çok büyük bir yer kiralamıyorsanız)

## Ekipman ve Yazılım

Aynı şekilde, yeni firma kurarken ekipman harcamalarınızı da minimumda tutun. Son teknoloji çalışmaları istasyonlarına veya AutoCAD'in tüm yazılımlarına ihtiyacınız olmayacaktır. İşinizi büyüttükçe, müşterilerinize verimli bir şekilde hizmet sunabilmek için gerekli yükseltmeleri ve satın almaları yapabilirsiniz. Temel AutoCAD LT ve SketchUP sürümlerini çalıştırmak için evinizde kullandığınız bilgisayar yeterli olacaktır ve muhtemelen ihtiyacınız olan yazılımın eski bir sürümü sizde zaten vardır.

Elbette yeni bir iMac alıp içini Parallels ve Revit ile doldurmak hoş olurdu ancak kendinizi dizginlemelisiniz. Henüz işinizi kurmadınız bile.

## Ekipman ve Yazılım İçin Başlangıç Maliyeti

- **Bilgisayar:** 0 - 2000 Dolar (En basitini alın.)
- **Tasarım Yazılımı:** 0 - 1200 ([AutoCAD LT](#) ekonomik bir seçenektir. [LSS notu: [Kiralama planları](#) çok daha ekonomiktir, artı BIM'i deneyebilirsiniz.]])
- **Hepsi bir arada fotokopi makinesi/yazıcı:** 100 Dolar ([Yüzlerce seçenek mevcuttur.](#))
- **Grafik Çizici:** 0 - 2000 Dolar (Muhitinizdeki [FedEx Office](#) şubesinden istediğiniz zaman baskı alabilirsiniz. [HP'de pek çok 24 inç grafik çizici seçeneği vardır.](#))
- **İnternet ve Telefon:** Aylık 0 - 100 Dolar (ev ofis kurmayı veya kullanmayı planlıyorsanız internet ve telefon bağlantınız zaten olacaktır. İş için ikinci bir telefon hattı bağlatmanın maliyeti çok olmaz.)
- **Mobilya:** 0 - 500 Dolar (Bir masa, bir sandalye ve küçük bir rafa ihtiyacınız olacaktır. Bu kadarı yeterli! Deponuza bakın, belki vardır.)

## Pazarlama

İşe başlayacağınız bir yer ve birkaç temel ekipmanınız olduktan sonra, dünyayı varlığınızdandan haberdar etmeye başlamanız gerekecek.

Annmarie ile Fivecat Studio'yu kurduğumuzda hiç müşterimiz yoktu. Kendi işimizi kurmaya koyulduktan sonra bize yardımcı olabilecek arkadaşlarımıza, aile üyelerimize ve çevremizdeki diğer kişilere duyurduk. Sonunda bir proje bulduk ve bir yandan iş yaparken, hizmetlerimizin pazarlamasını yapmaya başladık.

[NetObjects Fusion](#) ile kendi web sitemizi tasarlayıp yayına açtık, kendimize bir alan adı aldık ve sitemizi [1and1.com](#)'da barındırdık. Bu web sitesini kullanarak işimize sıfırdan başladık. Bugün [Fivecat.com](#) sitesini [liveBooks](#) barındırıyor ve sitenin tasarımı buranın fotoğraf kullanımına uygun pek çok şablonundan birine dayanıyor.

Blog açmak, müşteri adaylarınızla iletişim ve ilişki kurmanın bir diğer güzel yolu. [WordPress.com](#)'dan birkaç dakika içinde ücretsiz şekilde kendinize bir blog açabilir veya blogunuzu başka bir yerde barındırabilir ve WordPress.org'un sunduğu daha gelişmiş yazılımları kullanabilirsiniz. Fivecat için yazdığım blog ücretsizdi ve insanlara bizi ve yaptıklarımızı tanıtmaya açısından başarılı olmuştu. İnsanlar bugün ya kulaktan kulağa yayılarak ya da Fivecat.com sitesi üzerinden bizi buluyorlar. Bu günlerde tüm yazılarımı Entrepreneur Architect'te yayınlıyorum. Bu siteyi [Blue Host](#) barındırıyor. Tasarımı StudioPress'ten [eleven40 Theme](#) olarak başladı ve WordPress'in tüm sürümlerinde çalışıyor.

## Pazarlama İçin Başlangıç Maliyeti

- **Web Sitesi Geliştirme ve Barındırma:** Aylık 19 Dolar (liveBooks 3 kademeli fiyatlandırma öneriyor. Benim sitemin maliyeti aylık 39 dolar ancak daha ucuz bir seçenekle başlangıç yapabilirsiniz.)
- **Blog Geliştirme ve Barındırma:** Aylık 0 - 100 dolar
- **Bağlantıları Kurma:** Yıllık 0 - 400 dolar (Gönüllülük ücretsizdir. Muhitinizdeki profesyonel bağlantı kurma grupları ve ticaret odaları yıllık ücret alabilirler.)

## Birkaç Fikir Daha

Kendi firmanızı kurmaya kalkışmadan önce, hayat planınızı gözden geçirmeniz ve bir iş planı geliştirmeniz gerekecektir. Entrepreneur Architect'teki Kaynak Rehberi'nin mutlaka inceleyin. Bu rehber yeni [Entrepreneur Architect Akademisi](#) üzerinde ulaşabilirsiniz. Ayrıca benim [Sıfır Borçla İş Yürütmek](#) adlı gönderimi okuyabilirsiniz.

Yukarıdaki rakamlardan gördüğünüz üzere, küçük bir bütçeyle çok rahatlıkla kendi işinizi kurabilir ve başarıya giden yolda ilk atımı atabilirsiniz. Başlamak için çok para harcamanız gerekmez. Başarı size yeni bir süslü toplantı odası için harcadığınız para ile gelmez; başarı size yeteneğiniz, çalışkanlığınız ve çok ama çokça sabrınız sonucunda gelecektir. (Bana güvenin: [Bu dersi en zorlu sınavdan geçerek aldık.](#))

En basit yolla söylesek, yeni firmanızın bir yere, birkaç temel ekipmana ve dünyayı yeteneklerinizden haberdar etmenin bir yolunu bulmanıza ihtiyacı vardır. İsterseniz daha fazla (veya daha az) da harcayabilirsiniz. Bu yazıyla iletmek istediğim düşünce şudur: “Küçük başlayın ve gerekikçe büyütün.”

Peki sizin bir mimarlık firması kurmanın maliyeti ile ilgili düşünceleriniz nelerdir? Yalın başlangıç yapma konusundaki önerilerime katılıyor musunuz? Bize hikayenizi anlatın. Kendi firmanızı kurmak için ne kadar harcadınız?

*ArchDaily, önümüzdeki 40 yıl içinde şehirlere taşınacak olanlarla birlikte yaklaşık üç milyara ulaşacak insan nüfusunun yaşam kalitesini iyileştirmek için dünyanın her yerindeki mimarlara bilgi ve ilham vermek için hazırlanmış bir yayın organıdır. Mark LePage hakkında daha fazla bilgi almak istiyorsanız şahsi [web sitesini](#) ziyaret edebilir ve onu/EntreArchitect'i [twitter](#)'da takip edebilirsiniz.*

### **Mark LePage**

Mark R. LePage (AIA), New York Westchester County'deki Fivecat Studio Architecture'ın operasyonlardan sorumlu ortağı ve mimarların daha iyi işler kurmalarını destekleyen Entrepreneur Architect'in kurucusudur.

---

**Kaynak:** <https://www.autodesk.com/redshift/how-much-will-it-cost-to-start-my-own-architecture-firm/>

---