

Financieringsvragen in planproces

Fase planproces

Aanleiding

In het gebied ligt een kans of urgentie

Initiatief

Visie op gebied, belangrijkste kansen en bedreigingen, vastgelegd in nota van uitgangspunten

Definitie

Ambities, wensen, programma van eisen, keuze ontwerpers en aanbesteding

Ontwerp

Schetsontwerp, concept ontwerp, definitief ontwerp, juridische vertaling, aanvraag vergunningen

Realisatie / oplevering

Uitvoering en oplevering

Beheer

Behoud van kwaliteit

Financieringsvragen

Nut en noodzaak

- Is hier werkelijk sprake van een kans of urgentie?
- Hoe belangrijk vinden partijen het werkelijk?
- Hoe belangrijk wordt jouw domein gevonden?

Afspraken vastleggen

- Hoe nemen we besluiten over kosten en baten, wat verstaan we onder rendement?
- Wat doen we als kosten en baten onevenredig over partijen verdeeld zijn?

Analyse door de oogharen

- Wat is het budget?
- Is dat toereikend?
- Hoe zit dat voor mijn deelaspect?
- Hoe verhoudt zich dat tot de visie?
- Wat zijn kosten / baten van ingrepen

Werken aan rendement

- Verlagen van uitgaven
- Verhogen van inkomsten
- Overzichten met verdienmogelijkheden

Extra impuls, uitdagen van partijen

- Keuze ontwerpteam
- Keuze aanbestedingsvorm, op prijs of op waarde?

Beheersing budget

- Programma van eisen staat centraal, niet het 'visitekaartje' van de ontwerper.
- Extra fratsen kosten geld
- Check op programma van eisen

Controle

- Is project volgens afspraak uitgevoerd, krijgen we waar voor ons geld?

Duurzaam financieren van kwaliteit

- Vanaf het begin van het proces focus op beheerskosten, wie gaat beheer betalen, is daar budget voor? Waar gaan de inkomsten heen?
- Verzilveren van rendement, geplande inkomsten daadwerkelijk incasseren.

Denkfouten

- **Social proof** (3) (wat de meerderheid beweert hoeft niet waard te zijn)
- **Group think** (13) (blijf kritisch in een groep, het ligt niet aan jou)
- **The incentive superresponse** (10) (focus op prikkels i.p.v. achterliggende doel)

- **Overconfidence** (2) (zelfoverschatting, als individu of als organisatie)
- **Survivorship bias** (1) (de aandacht gaat uit naar de successen, er zijn vaak veel meer mislukkingen)

- **Sunk cost fallacy** (4) (gemaakte kosten in het verleden mogen besluiten niet beïnvloeden)
- **Authority bias** (7) (ook deskundigen kunnen het mis hebben)
- **Group think** (13)
- **Confirmation bias** (6) (zoek niet alleen bevestiging voor een idee maar ook een tegengeluid)
- **Zero risk bias** (14) (100% is niet het optimum)

- **Halo effect** (-) (beoordeel iemand niet op slechts één (zeer hoge) kwaliteit)
- **Sunk cost fallacy** (4)
- **Authority bias** (7)
- **Wederkerigheid** (5) (voel je tot niets verplicht als je een kado krijgt)

- **Cognitieve dissonantie** (-) (achteraf goedpraten van een 'mislukking')

- **Sunk cost fallacy** (4)