



Ellen Waals bij Bodhi Beach in Zandvoort

‘WE MOGEN BEST WAT MEER LIEFDE TONEN IN DEZE COMMERCIËLE WERELD’

Met de keuze van Ellen Waals tot director/head of Agency rekent vastgoedadviseur Savills definitief af met zijn bescheiden imago. Waals zal uitdragen dat Savills niet alleen de meest persoonlijke maar ook de beste adviseur is. Zelf paart de nieuwe Savills-manager empathie en mensenkennis aan dealgedrevenheid. ‘De komende tijd gaan we geluid maken.’



Ellen Waals
Director/head of Agency

Ook al staat Waals pas sinds 1 september aan het roer bij Savills-agency, haar visie lijkt al als een huis te staan. Wat helpt, is dat ze Savills al door en door kent. Tussen 2007 en 2012 begon de afgestudeerde bedrijfskundige hier haar vastgoedcarrière. Na acht jaar keert Waals – nu 39 jaar – terug op het oude nest. ‘In juni kreeg ik een belletje van een goede vriendin die bij Savills werkt. Savills bood me een prachtige kans om een groot team te leiden. Ik was niet van plan te vertrekken, ik heb een groot hart voor JLL. Maar zeker ook voor Savills, want hier ben ik gestart en heb ik mezelf enorm kunnen ontwikkelen. Bij JLL heb ik grote Amerikaanse corporates mogen begeleiden. Door deze trajecten leer je ook de andere kant van de tafel steeds beter kennen en heb ik een netwerk kunnen opbouwen aan de beleggerskant. De huurderskant en de beleggerskant begrijpen en samenbrengen is wat een deal sterk maakt. Zowel Savills – dat is

gegroeid van 50 naar 150 werknemers – als ik hebben zich de afgelopen acht jaar sterk ontwikkeld. Door nu voor Savills te kiezen is de cirkel rond.’

Trots

Waals is een woman with a mission, zo blijkt. ‘Savills heeft alle disciplines onder één dak; we kunnen een klant van begin tot eind ontzorgen. Zo hebben we nu een building project consultancy- en tenant advisory-tak en een groot internationaal netwerk. Met Workthere beschikken we bovendien over een online verhuurplatform voor flexibele kantoorruimte. Ik wil dat mijn team waarde gaat toevoegen in plaats van enkel als makelaar te fungeren. Savills is veel te bescheiden. We mogen trotser zijn en veel meer delen wat we doen. Zo publiceren we regelmatig hoogwaardige marktupdates, maar daar blijft het niet bij. We brengen ook geheel nieuwe markten zoals CLT-bouw – houtbouw – en nieuwe

sectoren als de gaming-industrie in kaart. Savills is een belangrijke verbinder in de markt. De komende tijd gaan we geluid maken en zichtbaarder zijn. Dat zijn geen loze kreten. Als Rotterdamse heb ik een hands-on mentaliteit. Ik heb de innerlijke overtuiging dat we het beste team kunnen zijn.’

Totale mensbenadering

Waals hanteert een menselijke managementstijl. ‘Ik heb een jong team onder mijn hoede dat ik verder wil uitbouwen. Ik houd ervan om mensen op weg te brengen. Als manager spreekt de totale mensbenadering van Louis van Gaal mij enorm aan. Hij gaat uit van de veelkleurigheid van de mens. Om iemand mee te kunnen nemen in het verhaal moet je de hele mens kennen. Ik ben voor meer empathisch vermogen in deze commerciële wereld. Seek first to understand, then to be understood. We mogen best wat meer

ZAKELIJKE
TERUGBLIK

Belangrijkste moment: Mijn overstap van JLL naar Savills. Een geweldige kans die ik met beide handen heb aangegrepen

Mooiste deal: Het toekomstige EMEA-hoofdkantoor van Uber in Tripolis-Park. Een prachtig team effort

Beste bijeenkomst: Cairn organiseerde vorig jaar een presentatie van de Erasmus faculteit Happiness in Economics gehouden door professor Guy van Liemt. Echt een geweldig inspirerend verhaal wat je kijk op het zakelijke leven beïnvloedt. Ik zou graag een keer het Executive Programma ‘Het Rendement van Geluk’ willen volgen

Corona: Biedt ons nieuwe inzichten en stelt ons aanpassingsvermogen op de proef

Wie heeft je geïnspireerd: Mijn moeder, ik bewonder haar veerkracht en onuitputtelijke energie. Verder zijn vrouwen aan de top een inspiratiebron zoals Sigrid Kaag, Annemarie Jorritsma en goede vriendin Saskia Bekkers

Top 3-projecten: Uber, Microsoft en Unit4

Welke app het meest gebruikt: Instagram; om leuke weetjes, tips en recepten te lezen

Beste zakenboek: De zeven eigenschappen van effectief leiderschap; het hoofdstuk over paradigmaverschuiving zou iedereen moeten lezen

PERSOONLIJKE
TERUGBLIK

Mooiste moment: De geboorte van mijn kinderen; een nieuwe vorm van liefde

Sportieve hoogtepunt: De advertentie van Edwin van de Sar aan de United-fans: ‘Zorg goed voor onze Donny’

Topserie Netflix: When They See Us

Beste boek: De hemel verslinden van Paolo Giordano. En ik heb alle boeken van De zeven zussen van Lucinda Riley verslonden, echt verslavend

Beste tv-programma: Beste zangers

Vakantie: Met een zeilboot door Friesland varen

Corona: De rust die het ons bracht om in de weekenden zoveel samen te zijn en te genieten van spelletjes, buiten zijn, fietsen, wandelen of het strand.

Achteraf een erg waardevolle periode

Meest gelachen: Na zes weken quarantaine een spontaan dansfeest in de tuin met onze burens, gewoon met z’n vieren

Wat maakte de meeste indruk: Hoe de wereld dit jaar zo abrupt tot stilstand kwam

liefde voor elkaar hebben. Dan gunnen mensen elkaar ook meer. Net als in een goed huwelijk moet je elkaars drivers begrijpen. Als de eigenaar geen begrip heeft voor de huurder, dan werkt het niet. Ik ben weliswaar empathisch van karakter maar tegelijkertijd ook deal gedreven; begin with the end in mind. In deze tak van sport handel je altijd op het scherpst van de snede en moet je begrijpen hoe de tegenpartij in de race zit.’

Deze menselijke benadering zit al verankerd in het Savills-dna, stelt ze. ‘Savills heeft een warme bedrijfscultuur. We zijn niet de grootste maar wel de meest menselijke adviseur. Ik houd mijn mensen voor dat een kortetermijnperspectief met gewin voor een van de twee partijen kortzichtig is. Beide partijen moeten een goed gevoel overhouden aan de transactie. Wij gaan langetermijnrelaties aan met onze opdrachtgevers. Zo zijn Union Investment en Real I.S. al 20 jaar verbonden aan Savills, nieuwe relaties koesteren we eveneens en bouwen we in de breedte van de organisatie uit. Neem Vistra. De huisvesting sloot niet langer aan bij de strategie. Wij hebben hen kunnen helpen met de verhuur van de huidige ruimte, het bepalen van de toekomstige behoefte vanuit workplace consultancy, met tijdelijke ruimte via ons platform Workthere en vervolgens de aanhuur en het projectmanagement van het nieuwe kantoor, 3.000 m² in Amsterdam Zuidoost. Onze relaties blijven we inspireren en verbazen met nieuwe inzichten en kennis. We zetten de volle potentie van ons bedrijf in. Zo laten we ze

‘WE ZORGEN
DAT ONZE
RELATIES DE
VONK BLIJVEN
VOELEN

*Om iemand mee
te nemen in het
verhaal moet je de
hele mens kennen*

kennis maken met andere Savills-experts, van researchers tot beheerders. Net als in een echte relatie zorgen we dat er een vonk blijft.’

A-locaties

Covid-19 zal de structurele trends op de kantorenmarkt niet verstoren, denkt Waals. ‘Ik geloof niet in bulkuitspraken. Er zal vast een hybridemodel komen van thuiswerken, flexibele en vaste kantoorplekken. Maar wat buiten kijf staat is dat we het kantoor heel erg missen. We hebben het nodig om elkaar te ontmoeten, talent aan te trekken en een merk neer te zetten. Zonder kantoor voel en beleef je niets. Een fijne werkplek die het beste uit de werknemer haalt met maximale interactie, is daarbij onmisbaar. Ook ben ik ervan overtuigd dat het voorzieningenniveau en de bereikbaarheid nog belangrijker worden. Wat we bij Savills ook zien is dat de vraag naar flexibele kantoren groeit; het aantal boekingen via Workthere.nl stijgt fors. De tijd van megadeals en huurrecords is wel even voorbij, zeker als bedrijven door de crisis weer op de kosten gaan zitten.’

Knuffelen

Persoonlijk heeft Waals vooral positieve dingen uit de coronacrisis gehaald. ‘Tijdens de lockdown was het prettig om terug te vallen op mijn basis, mijn man en twee jongens. Soms was het ook confronterend. Ik ben heel planmatig en wil graag in control zijn. Doordat ik dat noodgedwongen los moest laten, ben ik flexibeler geworden. Ook kwam ik erachter dat ik meer tijd voor mezelf nodig had.



Lange wandelingen in mijn eentje gaven rust en overzicht. De verplichte 1,5 meter afstand vind ik het lastigst. Tijdens de lockdown kwam een dierbare vriendin na lange tijd terug uit het buitenland.

Instinctief wilde ik haar omhelzen. In plaats daarvan stonden we onwennig op afstand met elkaar te praten. Het eerste wat ik ga doen als de crisis voorbij is, is weer knuffelen met mijn vrienden en familie.’ •

ZAKELIJKE
VOORUITBLIK 2021

1 Wat zijn jouw plannen voor 2021? Met daarin: Wat wil je bereiken? En hoe ga je dat doen? Aan een krachtig team bouwen om nog meer klanten te bedienen en te verrassen

2 Grootste uitdaging? Hoe koers houden in een veranderende wereld

3 Wat staat in elk geval op de planning? Laten zien wat we kunnen

4 Wat ga je komend jaar anders aanpakken? Ik begin dit jaar aan een nieuwe uitdaging, alles is dus al anders

PERSOONLIJKE
VOORUITBLIK 2021

1 Wat ga je anders doen dan in 2020? (Bijv. gezonder leven, eten & drinken, sport) Het inzicht over rust vanuit de quarantainetijd, en quality of life meenemen naar 2021

2 Wat staat absoluut in je agenda? Zodra het weer kan naar een concert van Hazes

3 Goed voornemen? Meer dansen in de woonkamer. Ik wil hier ook een tegelwijsheid van maken, want ik vind dat mensen meer thuis moeten dansen en lol maken

4 Waaraan ga je meer tijd en aandacht schenken? Waaraan minder? Meer tijd voor avonden met dierbare vrienden samen met mijn liefde Bart. Ik doe niks minder, no regrets