



Working with Owners to Conserve Land

Trabajando con los propietarios para conservar la tierra

Based on more than 3 decades...

Basado en más de 3 décadas...

By: Ed Sauls

The Sauls Company & CA Land Conservancy





Setting the Stage

Preparar el escenario

- Conservation sales are very different from most landowner's expectations
- Las ventas de conservación son muy diferentes de las expectativas de la mayoría de los propietarios





A Matrix

Una matriz

- Landowner's objectives, classification, properties and available funding sources create a matrix of approaches, opportunities and constraints.
- Los objetivos, la clasificación, las propiedades y las fuentes de financiación disponibles del propietario crean una matriz de enfoques, oportunidades y limitaciones.





Trust is the Key

La confianza es clave

- Fundamentals in working with landowners
- Pro-tips when approaching or engaging with a landowner
- Fundamentos en el trabajo con propietarios
- Consejos profesionales al acercarse o relacionarse con un propietario





Conservation Examples

Ejemplos de conservación



- Legacy Property
 - Heirs to a parent's prior purchase
 - Investor – Developer
 - Mojave Desert Ranch
- Propiedad heredada
 - Herederos de la compra anterior de los padres
 - Inversor – Desarrollador
 - Mojave Desert Ranch





Summary & Q&A

Resumen y Preguntas y Respuestas



Understanding landowner's perspectives can improve your potential conservation accomplishments.

I wish you the best of success!

Comprender las perspectivas de los propietarios puede mejorar tus posibles logros de conservación.

¡Te deseo el mejor de los éxitos!

