

Je connais Gilles-Guy de Salins depuis près de dix ans, et je dois dire que durant cette période j'ai découvert grâce à lui et à sa commission sur les Activités Connexes et Complémentaires à l'Immobilier, à la Chambre, que la gestion de patrimoine ouvrait de larges horizons à notre profession. L'agent immobilier est par définition au cœur de la construction patrimoniale de chacun. En effet, que cela soit pour sa résidence principale, secondaire, ou pour un investissement locatif, quel propriétaire n'a jamais eu recours à ses services ? Le locataire, de même, l'utilise pour résoudre par avance un certain nombre de différends potentiels, issus de la complexité des règles immobilières, et la loi SRU l'illustre encore aujourd'hui. Qu'il soit transactionnaire, gestionnaire, syndic ou administrateur de biens, l'intermédiaire immobilier est un intervenant à multiples facettes, à l'image de la vie et de la multiplicité des textes en vigueur.

Dans ce cadre, le LMP, dont la définition tient en deux lignes (article 151 septies du CGI) : inscription au Registre du commerce et perception d'au moins 23 000 euros de recettes (ou 50 % de ses revenus globaux), définit un statut dont la richesse se révèle par une étude exhaustive et professionnelle.

Tous mes confrères ne sont pas des spécialistes en ce domaine, et moi non plus, loin s'en faut. Ce livre a donc pour vocation, me semble-t-il, d'apporter des réponses aux questions que les conseils immobiliers comme les investisseurs se posent, pour permettre d'avancer avec l'ensemble des participants : conseils en gestion de patrimoine, conseils immobiliers, banquiers, notaires, experts-comptables, assureurs, gestionnaires de capitaux (pour l'adossment *in fine*) et administration, en ayant des bases communes et une approche pragmatique des

difficultés. Il s'apparente donc plus à un dictionnaire de solutions qu'à un argumentaire de vente, ce qui transparait dans sa présentation par une approche parfois technique et ardue, mais où chacun peut piocher au gré de ses besoins, sans qu'il y ait nécessité d'une lecture rectiligne de A à Z.

En effet, aux soucis naturels de gestion s'ajoutent les questions comptables, fiscales, familiales, matrimoniales, patrimoniales, sociales, successorales, pour lesquelles seule la coopération des spécialistes, dans leurs champs de compétence séparés du chiffre et du droit, permet d'apporter une réponse satisfaisante face à la diversité complexe de la jurisprudence et des décisions fiscales. Abus de Droit, interprétation des textes sont autant d'occasions dans lesquelles le conseil patrimonial ou immobilier spécialisé apporte sa compétence au client, dont le souci légitime est de faire, et de bien faire.

Ce livre répond donc à une contradiction, qui est celle d'être à la fois un bon généraliste de son métier premier, l'immobilier, et d'être capable d'apporter des réponses de spécialiste dans un domaine étroit, dont l'effet de mode a développé l'impact, sans toutefois toujours entourer le client, consommateur qu'il est, de la protection qu'il est en droit d'attendre. Au public comme au professionnel ce livre donnera, j'en suis sûr, l'envie d'aller plus avant dans la pratique et la connaissance de ce statut, recommandable à plus d'un titre s'il est mis en œuvre sérieusement.

Marcel Ricard

Président de la Chambre FNAIM de l'Immobilier
de Paris et de l'Ile-de-France