

Médiation immobilière

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

L'unité d'enseignement s'adresse à toute personne qui exerce ou est appelée à exercer une activité professionnelle immobilière ou une activité juridique en lien avec l'immobilier (avocat, juriste d'entreprise...), et qui:

soit n'a pas de formation ou expérience spécifique relative à la médiation immobilière,
soit a une telle formation ou expérience mais nécessitant d'être renforcée et actualisée.

Pour profiter au mieux de l'enseignement, des connaissances en droit immobilier sont utiles.

Objectifs pédagogiques

Connaître les règles et pratiques de la médiation immobilière, devenue obligatoire avant toute procédure contentieuse, notamment en transaction, conflit de voisinage, copropriété, expertise immobilière...

Compétences visées

Exercer des missions de médiation au profit de personnes en situation de conflit immobilier. Recourir, dans le cadre de son activité immobilière, à la médiation pour régler à l'amiable les litiges.

Mots-clés

[Droit immobilier](#)
[ICH](#)
[Médiation immobilière](#)
[Immobilier](#)

Programme

Contenu

L'état des lieux des modes alternatifs de règlements des conflits

Modes alternatifs de règlement des conflits: arbitrage, conciliation, négociation, convention de procédure participative

Spécificités de la médiation

Médiation en droit immobilier: relations de voisinage, copropriété, relations locatives, marchés privés et publics de travaux, litiges patrimoniaux

Le cadre juridique de la médiation

Médiation tentée par le juge: principes directeurs et régime juridique (mode alternatif et autonome de règlement des litiges, mesure d'administration judiciaire, consentement des parties et confidentialité, choix et personnalité

du médiateur), pratique judiciaire (moment et forme de la proposition de médiation, désignation du médiateur, déroulement et fin de la mission, suivi, rôle de l'avocat)

Médiation conventionnelle: recours à la médiation conventionnelle (choix, clauses, recours), accord en médiation (protocole d'accord, garanties résultant de la présence du tiers médiateur, garanties résultant de l'investissement des parties et de leur conseil, rédaction du protocole, effectivité et exécution de l'accord, homologation du juge, force exécutoire)

Les techniques et processus de médiation

Conflit: définition et structure, approche systématique du conflit, dynamique du conflit et changement

Principes de communication utiles à la médiation: relation entre les parties en conflit, principe de l'Ecole de Palo Alto

Principes fondamentaux de la médiation: rejoindre chaque partie dans sa logique, éviter la coalition et créer et maintenir une alliance entre les parties par le biais de la triangulation

Déroulement de la médiation: être garant du processus pour permettre aux parties d'élaborer elles-mêmes la résolution de leur conflit, les 4 phases du processus de médiation (accueil, accord sur le désaccord, accompagner les parties lorsqu'elles négocient, entente et accord)

Modalité d'évaluation

Epreuve écrite de mise en situation professionnelle de 2 à 3 heures ou épreuve orale de mise en situation professionnelle de 20 à 30 mn (temps éventuel de préparation non compris). La validation de l'unité d'enseignement suppose l'obtention d'une note égale ou supérieure à 10/20.

Informations pratiques

Contact

ICH
2 rue Conté
75003 Paris
Tel :01 40 27 25 79
[Sylvie Molina](#)
Voir le site

ich.cnam.fr/

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

Enseignement non encore programmé

Code UE : DRM128

Cours

3 crédits

Volume horaire de référence
(+ ou - 10%) : **30 heures**

Responsable(s)

Melanie PAINCHAUX

Gilles GODFRIN

<https://ich.cnam.fr/formations/unites-d-enseignement/mediation-immobiliere-555641.kjsp?RH=1361375467791>