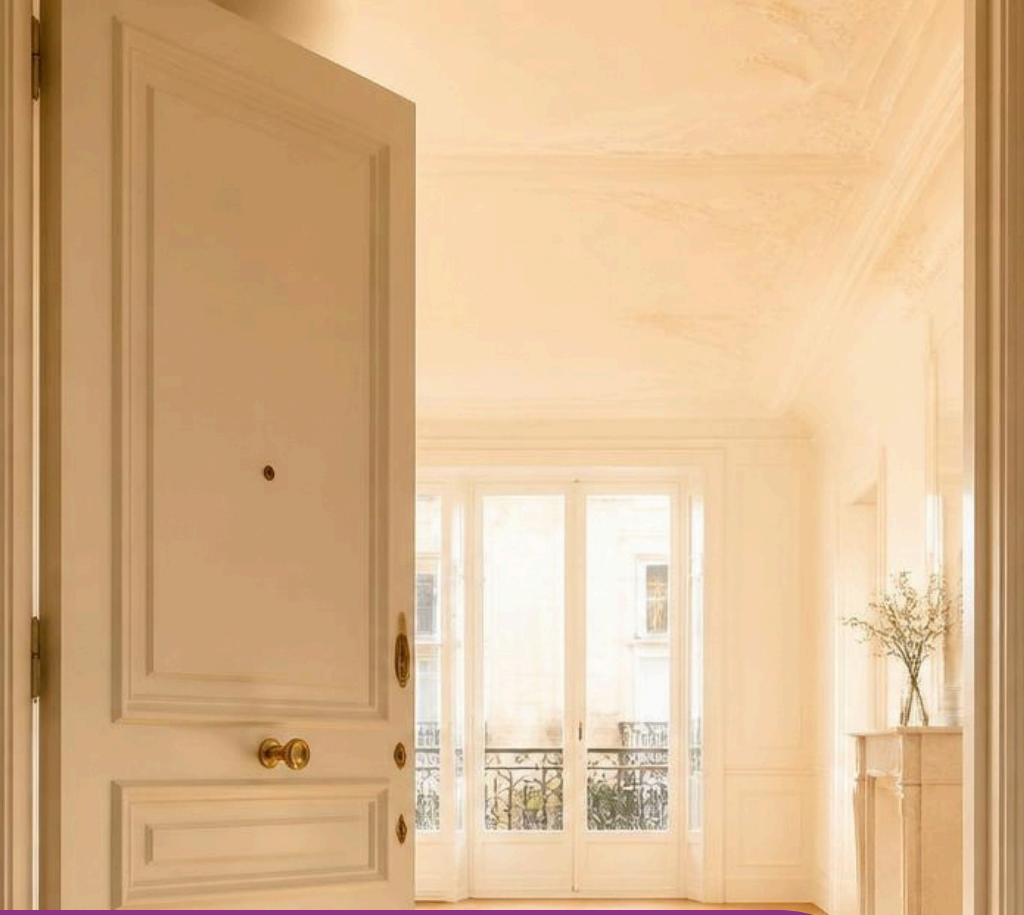


Vendre son bien avec plus de fluidité

Le guide Feng Shui pour libérer ton lieu et l'ouvrir à sa nouvelle histoire

Charlotte Bouline - Experte en Feng Shui Holistique

Bonjour Feng Shui Lover !



Je m'appelle **Charlotte Bouline,** consultante certifiée en Feng Shui Holistique et passionnée par le bien-être énergétique.

Depuis plusieurs années, j'accompagne des femmes sensibles, en quête de mieux-être, **à faire de leur lieu de vie un véritable allié énergétique.**

Aujourd'hui, je transmets un Feng Shui vivant, accessible, et sans formules rigides — **un Feng Shui qui t'aide à créer un lieu aligné avec qui tu es.**

Ce guide est né de mon expérience avec des personnes qui s'apprêtent à quitter un lieu chargé d'histoire, et qui sentent que **vendre, c'est aussi fermer un cycle.**

Merci d'être ici. Ce guide est **le premier pas pour laisser partir ton lieu avec clarté, et permettre à ta vente de se faire avec plus de fluidité.**



Vendre, ce n’est pas seulement **publier une annonce.**

Vendre un appartement, ce n’est pas seulement publier une annonce, faire de belles photos et attendre qu’un acheteur se présente.

Bien sûr, le prix, l’emplacement, la lumière, l’état du bien et la qualité de l’annonce ont leur importance.

Mais il y a aussi autre chose. Quelque chose de plus subtil, que les visiteurs ressentent souvent dès les premières secondes, sans forcément pouvoir l’expliquer.

Est-ce que le lieu est accueillant ?
Est-ce qu’il respire ?
Est-ce qu’on peut s’y projeter ?
Est-ce qu’on sent qu’un nouveau cycle peut commencer ici ?

Charlotte Bouline - Experte en Feng Shui Holistique

Préparer un bien à la vente, c'est l'aider à devenir disponible.

Parce qu'un lieu qui est encore chargé d'une histoire, d'un attachement, d'un désordre ou d'une énergie stagnante **peut avoir plus de difficulté à rencontrer ses prochains habitants.**

Ce n'est pas une question de superstition.

En Feng Shui, on observe la manière dont l'énergie circule dans un espace, ce que le lieu raconte, ce qu'il soutient, ce qu'il retient parfois, et ce qu'il est prêt à laisser partir.

Préparer un bien à la vente, ce n'est donc pas seulement le rendre joli. **C'est l'aider à devenir disponible.**

Disponible pour les visiteurs.
Disponible pour une nouvelle histoire.
Disponible pour une vente fluide, juste et alignée.

Dans ce guide, je te partage les premiers ajustements Feng Shui à mettre en place avant une mise en vente, pour que ton appartement puisse se présenter sous sa meilleure énergie.

Tu y trouveras aussi un rituel pour clôturer ton cycle avec ce lieu.

Charlotte Bouline - Experte en Feng Shui Holistique



Un appartement garde la mémoire de ce qui y a été vécu.

Le vrai enjeu

Quand le lieu ne te laisse pas encore partir

Des situations que l'on retrouve souvent

- Des visites, mais **aucune offre**
- Des personnes intéressées, mais qui ne vont jamais jusqu'au bout
- **Un bien qui reste longtemps sur le marché** alors que le prix semble cohérent
- Des visiteurs qui trouvent l'appartement « bien », mais qui ne se projettent pas
- Une sensation difficile à nommer : quelque chose de lourd, de figé, ou au contraire de vide

Dans ces cas-là, on pense souvent qu'il faut revoir le prix, changer les photos ou modifier l'annonce.

Et parfois, oui, c'est nécessaire.

Mais avant de tout remettre en question, il est intéressant de regarder ce que le lieu exprime.

Quand on vend, on ferme un cycle

Un appartement garde la mémoire de ce qui y a été vécu.

Les étapes de vie. Les tensions. Les projets. Les séparations. Les joies. Les périodes de transition. Les objets que l'on garde « au cas où ». Les coins que l'on ne regarde plus vraiment.

Quand on vend, on ne fait pas que quitter un lieu. **On ferme un cycle.**

Et si ce cycle n'est pas clarifié, l'appartement peut donner l'impression d'être encore occupé énergétiquement, même s'il est rangé, propre et bien présenté.

L'objectif du Feng Shui, ici, n'est pas de « forcer » la vente.

L'objectif est de rendre l'espace plus clair, plus vivant, plus accueillant, **et surtout plus disponible pour les personnes qui vont venir le visiter.**

Les 5 piliers

À travailler avant la mise en vente

1 L'entrée : la première impression énergétique

En Feng Shui, l'entrée est un point essentiel. C'est par là que le Chi entre dans le lieu. C'est aussi par là que les visiteurs reçoivent leur toute première impression.

Avant même de voir le salon, la cuisine ou la chambre, ils ont déjà senti quelque chose.

Une entrée encombrée, sombre, abîmée ou négligée peut créer une sensation de fermeture, même si le reste de l'appartement est beau. À l'inverse, une entrée propre, dégagée et lumineuse donne immédiatement une impression de soin, de fluidité et d'accueil.

À faire :

- Nettoyer la porte d'entrée, la poignée, la sonnette, le paillasson — des gestes souvent invisibles mais pourtant très puissants
- Réparer ce qui grince, bloque ou semble usé
- Dégager les chaussures, manteaux, sacs et objets accumulés
- Ajouter une lumière douce si l'espace est sombre
- Créer une sensation simple : « ici, on entre facilement »

L'entrée doit donner envie d'aller plus loin.

2 Désencombrer, mais pas seulement pour faire joli

Quand on vend, on conseille souvent de ranger et de désencombrer. Mais en Feng Shui, on va un peu plus loin.

Il ne s'agit pas seulement d'avoir un appartement propre pour les photos. **Il s'agit d'alléger ce que le lieu porte encore.**

Certains objets maintiennent une énergie du passé : une ancienne relation, un ancien travail, une période compliquée, un projet qui n'a jamais abouti, une version de soi que l'on est en train de quitter.

Ces objets peuvent sembler anodins, mais ils participent à l'ambiance générale du lieu. Et quand un acheteur visite, il ne doit pas avoir l'impression d'entrer dans une histoire déjà trop remplie. Il doit pouvoir imaginer la sienne.

À faire :

- Retirer les objets trop personnels
- Alléger les photos de famille
- Ranger les papiers visibles
- Vider les coins oubliés
- Aérer les placards, pas seulement les pièces visibles
- Retirer ce qui appartient clairement à un cycle terminé

Un appartement en vente ne doit pas paraître vide. Mais il doit laisser de la place.

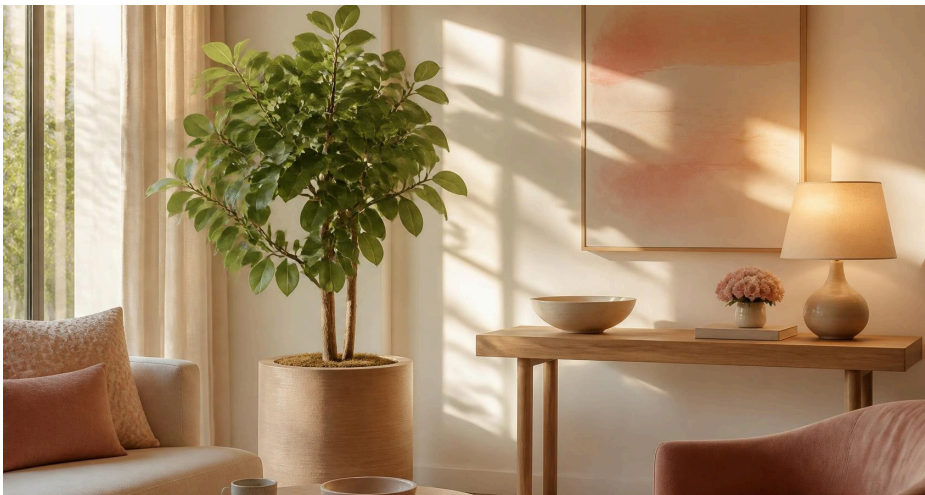
3 Le secteur Abondance : la perception de valeur

Dans une lecture Feng Shui, le secteur Abondance est important lorsqu'on parle de vente.

Non pas parce qu'il « fait vendre » à lui seul, mais parce qu'il influence la manière dont l'énergie de valeur circule dans le lieu.

Un secteur Abondance encombré, sombre, poussiéreux ou négligé peut donner une sensation subtile de dévalorisation. Comme si le bien avait moins de force. Moins de présence. Moins de potentiel.

À l'inverse, un secteur Abondance soigné, vivant et lumineux peut soutenir une perception plus claire de la valeur du lieu.



3 Le secteur Abondance (suite)

À faire :

- Place-toi au centre du salon avec une boussole
- Depuis ce point central, identifie la direction Sud-Est — c'est dans cette zone que se trouve le secteur Abondance du salon

Observe ensuite l'état de cet espace :

- Est-il lumineux ? Encombré ? Vivant ? Oublié ?
- Donne-t-il une sensation de valeur, de soin, d'expansion — ou plutôt une impression de désordre, de fatigue ou de stagnation ?

Nettoie cette zone en profondeur :

- Retire les objets cassés, secs, morts ou oubliés
- Ajoute de la lumière si nécessaire
- Place quelque chose de vivant comme une belle plante, des fleurs fraîches, ou un objet en bois qui évoque la croissance

L'idée n'est pas d'en faire trop.



L’idée est que cette zone raconte :

“Ce lieu a de la valeur.”

4 La circulation du Chi : aider l'acheteur à se projeter

Un acheteur ne visite pas seulement avec ses yeux. Il visite avec son corps.

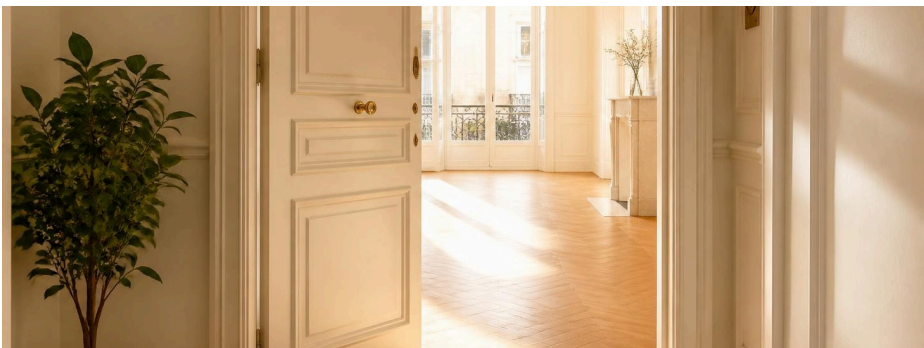
Il sent si la circulation est fluide. S'il peut bouger facilement. Si les portes s'ouvrent bien. Si les couloirs respirent. Si les pièces donnent envie d'être habitées.

Un meuble mal placé, une porte qui bloque, un passage trop étroit ou une pièce trop chargée **peuvent créer une sensation inconsciente de difficulté.** Et parfois, c'est exactement ce qui empêche la projection.

À faire :

- Dégager les passages
- Vérifier que toutes les portes s'ouvrent facilement
- Éviter les meubles qui coupent la circulation
- Ouvrir les volets avant les visites
- Créer des chemins clairs entre les pièces
- Ne pas laisser de zones mortes ou trop sombres

L'acheteur doit sentir qu'il peut entrer dans le lieu, circuler, respirer, vivre.



5 Élever l'énergie avant chaque visite

Avant une visite, il ne suffit pas que l'appartement soit rangé. Il doit être vivant. Pas surchargé. Pas parfumé à l'excès. Pas mis en scène de manière artificielle. Mais vivant.

À faire avant chaque visite :

- Aérer au moins 15 minutes
- Ouvrir les rideaux et volets
- Allumer les lumières dans les zones plus sombres
- Mettre des fleurs fraîches si cela correspond au lieu
- Éviter les plantes fatiguées ou fanées
- Retirer les poubelles visibles
- Fermer les portes des toilettes et de la salle de bain si elles ne sont pas valorisantes
- Utiliser une odeur très légère, propre et discrète

Par exemple : une odeur de linge propre, quelques notes d'agrumes, de fleur d'oranger, de lavande douce, d'eucalyptus léger ou de bois clair.

L'important est que l'odeur reste subtile. Elle ne doit jamais donner l'impression qu'on essaie de cacher quelque chose.

Évite les parfums trop sucrés, trop lourds, les encens intenses ou les huiles essentielles trop présentes. Un acheteur doit sentir que le lieu est frais, pas qu'il a été parfumé pour la visite.



Le conseil de Charlotte

L'objectif est simple : que la personne se sente bien sans avoir besoin de comprendre pourquoi. C'est souvent là que la projection commence.

Charlotte Bouline - Experte en Feng Shui Holistique

Le rituel de clôture

C’est probablement l’étape la plus simple. Et souvent l’une des plus importantes.

Avant de vendre un bien, il est essentiel de reconnaître que quelque chose se termine. Même quand on est content de partir. Même quand la décision est claire. Même quand la vente est voulue.

Un lieu nous a portés pendant une période de vie. Il a accueilli nos routines, nos émotions, nos projets, nos difficultés, nos transitions.

Le remercier, ce n’est pas faire quelque chose de compliqué ou d’ésotérique. C’est simplement reconnaître le cycle vécu, puis autoriser le lieu à accueillir autre chose.

Le rituel de clôture

Prends d'abord un vrai moment d'introspection. Demande-toi :

- Quand ai-je emménagé dans ce logement ?
- Dans quelle étape de ma vie est-ce que je me trouvais à ce moment-là ?
- Qu'est-ce que j'ai vécu ici ? Qu'est-ce que ma famille a vécu ici ?
- Quelles joies ce lieu a-t-il accueillies ?
- Quelles périodes plus difficiles a-t-il traversées avec nous ?
- Qu'est-ce que cet appartement m'a permis de comprendre, de construire, de dépasser ou de clôturer ?



Parce qu'un lieu n'est jamais neutre.

Il nous accompagne dans une étape de vie. Il garde la trace de nos routines, de nos émotions, de nos transitions, de nos relations, de nos projets.

Et parfois, avant de pouvoir le vendre avec fluidité, il faut simplement reconnaître ce qu'il a représenté.

Ensuite, prends un moment seul·e ou avec ta famille. Place-toi dans le salon, l'entrée ou un endroit central de l'appartement.

Respire. Regarde le lieu comme un espace qui t'a accompagné. Puis formule quelques mots à voix haute ou intérieurement.

Par exemple

« Je remercie cet appartement pour ce qu'il m'a permis de vivre. Je reconnais que notre cycle ensemble arrive à sa fin. Je libère ce lieu avec confiance, et je l'ouvre à ses prochains habitants. Que la vente se fasse de manière fluide, juste et bénéfique pour chacun. »

Tu peux bien sûr adapter ces mots. L'important n'est pas la phrase exacte. L'important est la posture intérieure.

On ne vend pas depuis l'attachement.

On vend depuis la clarté.

3 erreurs

qui peuvent freiner une vente

Vouloir vendre, mais ne pas avoir vraiment quitté le lieu intérieurement

C’est très fréquent.

Une personne dit qu’elle veut vendre, mais une partie d’elle reste attachée au lieu, à ce qu’il représente, ou à ce qu’elle aurait voulu y vivre.

Cette ambivalence peut se ressentir. Le lieu semble disponible sur le papier, mais pas complètement dans l’énergie.

Avant de mettre en vente, il est important de se demander :

- Est-ce que je suis vraiment prêt·e à laisser ce lieu partir ?
- Qu’est-ce que je garde encore ici ?
- Qu’est-ce que j’ai besoin de remercier ou de clôturer ?

Faire du rangement de surface

Un appartement peut être propre et pourtant rester lourd.

Si les placards débordent, si les coins sont saturés, si les objets du passé sont simplement cachés, l'énergie ne circule pas vraiment mieux.

Le visiteur ne voit peut-être pas tout. Mais il sent l'atmosphère générale.

Avant les photos et les visites, il faut donc désencombrer en profondeur, pas seulement déplacer le désordre.



Oublier que le lieu doit parler aux futurs habitants

Quand on vend, il faut éviter que l'appartement raconte uniquement notre propre histoire.

Trop de photos personnelles, trop d'objets intimes, trop de symboles très marqués peuvent empêcher l'acheteur de se projeter.

Il ne s'agit pas d'effacer toute âme. Un lieu trop neutre peut aussi devenir froid.

Mais il faut trouver le bon équilibre : assez de chaleur pour donner envie, assez d'espace pour laisser l'autre imaginer sa vie.



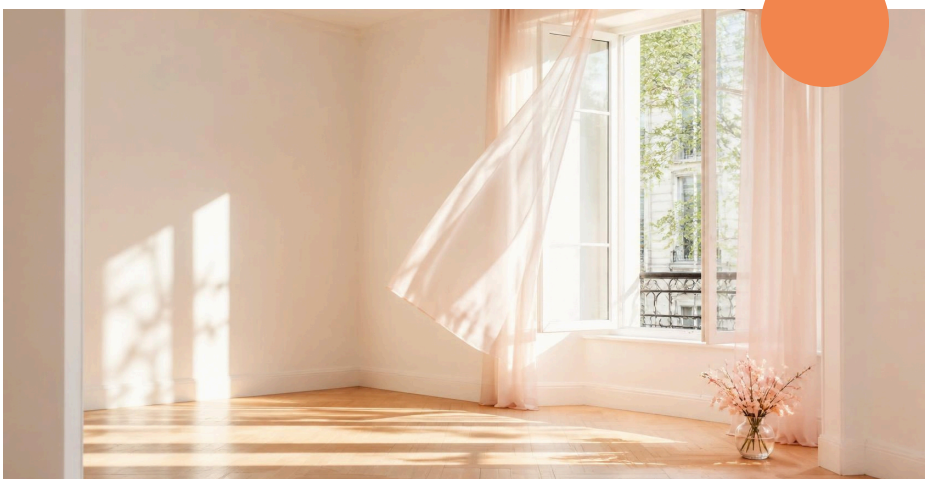
Pour conclure

Vendre un bien, ce n’est pas seulement tourner une page administrative ou immobilière. C’est accompagner un changement de cycle.

Et comme tout changement de cycle, cela demande de la clarté, du tri, de la présence et une intention juste.

Le Feng Shui permet d’observer ce que le lieu exprime encore, ce qui bloque peut-être la circulation, ce qui a besoin d’être allégé, réparé, revalorisé ou simplement clôturé.

Les ajustements proposés dans ce guide sont une première base. Ils permettent de préparer l’appartement pour qu’il soit plus clair, plus accueillant, plus fluide, et surtout plus disponible pour ses prochains habitants.



Et une fois le lieu libéré, une question reste : où vas-tu vivre ton prochain cycle ?

Vendre, c'est fermer un cycle. Mais c'est aussi en ouvrir un autre.
Et c'est souvent là que tout se rejoue : on quitte un lieu qui ne nous portait plus… pour en choisir un nouveau dans l'urgence, avec les mêmes critères, et parfois les mêmes blocages.

Une rue qui fonce droit sur la porte. Une entrée qui retient l'énergie dehors. Une chambre placée dans ton secteur le plus difficile. Certains signaux se voient pendant une visite. D'autres demandent une méthode.

C'est exactement ce que je t'enseigne dans mon cours en ligne ***« Feng Shui : choisis un lieu de vie qui soutient ton énergie et tes projets »***.



Tu y apprends :

✓ Les bases essentielles du Feng Shui pour c**omprendre comment ton lieu de vie influence ton bien-être,** ton énergie et tes projets.
✓ **Les clés pour décoder l'énergie d'un espace** (et repérer dès la première visite ce qui pourrait freiner ton épanouissement).
✓ **Une méthode claire pour évaluer l'environnement** (extérieur et intérieur) et reconnaître si un lieu soutient ton équilibre, ta vitalité et ton bien-être.
✓ **Une Check-list téléchargeable** pour ne rien oublier lors de tes visites.

Pour que ton prochain lieu ne soit pas seulement un nouveau départ… mais un vrai soutien.



DÉCOUVRIR LE COURS 👉

Accès immédiat et à vie, 100 % en ligne, à ton rythme. 59 €.



Tu as déjà trouvé ton nouveau lieu ?

Un nouveau lieu de vie mérite, lui aussi, d'être préparé pour te soutenir pleinement.
En consultation, je t'accompagne pour ancrer une énergie alignée avec tes projets : nous regardons ensemble les zones à corriger, les secteurs à soutenir et les éventuels blocages énergétiques du lieu.

RÉSERVE GRATUITEMENT TON APPEL DÉCOUVERTE 👉

PS : Tu as une question sur ta vente ou ton prochain lieu ? Écris-moi, je réponds toujours :

Charlotte Bouline - Experte en Feng Shui Holistique
fengshui@charlottebouline.com · Instagram : @charlottebouline