

ARSENAL DO DETETIVE

ESPECIALIDADE

Pesquisa de imóveis

Fontes oficiais, leitura documental e decisões de pesquisa.

Explicações / Exemplos / Modelos para adaptar

Conhecimento que acompanha o seu trabalho.

Edição 5 · Setembro de 2026

Leitura e prática para o investigador profissional.

Licença individual. Exemplos de treinamento identificados.

13. Quanto pesquisar e quando parar	26
14. Praticar antes do primeiro atendimento	27
15. Caso real: uma escritura falsa na origem da cadeia	29
16. Caso real: um lote irregular e três perguntas diferentes	31
17. Caso real: Graceland e a dívida que sustentaria uma venda	34
Para consultar	36

Um guia para entender o pedido do cliente, encontrar os documentos certos e explicar o que eles mostram.

Antes do primeiro trabalho

Você pode começar esta especialidade com um computador, acesso à internet, um leitor de PDF, um editor de texto e uma planilha simples. O que precisa estar pronto antes da primeira consulta é a forma de trabalhar: receber uma demanda legítima, combinar uma entrega possível e conseguir reencontrar o documento que sustentará cada conclusão. Comprar acesso a muitas bases não resolve uma pergunta mal formulada.

A Lei nº 13.432/2017 define a atividade do detetive particular em torno de informações de natureza não criminal, obtidas por meios permitidos. Conhecer casos de fraude ajuda a reconhecer problemas documentais; isso não transforma o profissional em autoridade policial. O contrato por escrito, os deveres de sigilo e a entrega de relatório fazem parte da atividade. Leia a lei antes de oferecer o serviço e peça orientação jurídica sobre situações que ultrapassem sua competência. [Lei do detetive particular - atribuições e deveres](#)

Prepare uma pasta de trabalho para cada contratação. Guarde os arquivos recebidos em sua forma original e faça anotações em cópias ou em documento separado. O primeiro registro deve dizer quem entregou o material, quando ele chegou e a qual pergunta se refere. Dê aos arquivos nomes que você entenda depois: “certidão recebida em 8 de setembro” comunica melhor que “documento final novo 2”. O nome ajuda a organização; a origem precisa continuar registrada.

Confira se você consegue abrir um PDF completo, ampliar letras pequenas, encontrar uma palavra e salvar o arquivo no lugar certo. Uma planilha deve conseguir guardar números de matrícula e inscrições como texto, sem retirar zeros. Não é necessário instalar um sistema de investigação para praticar. Faça um teste com um arquivo sem dados pessoais: salve, feche, reabra e encontre uma passagem. Se essa rotina falhar, resolva a organização antes de receber documentos de um cliente.

Para uma consulta oficial que cobre pelo pedido, você precisará de uma forma de pagamento autorizada e de um limite de despesa combinado. A conta no serviço deve ser sua ou utilizada de maneira legítima; o cliente não precisa entregar a senha de acesso a outros serviços pessoais.

Leia a finalidade e a abrangência do pedido antes de pagar. Uma busca por pessoa, uma visualização de matrícula e uma certidão são entregas diferentes.

A pesquisa documental normalmente pode ser feita sem visitar o imóvel. Quando uma observação presencial for necessária, combine antes o propósito, quem autorizou o acesso e o que será registrado. Não entre em área privada sem permissão nem apresente uma visita como vistoria técnica. Uma fotografia pode mostrar uma placa ou uma construção, mas o investigador não passa a medir limites ou atestar segurança estrutural por ter estado no local. Para esses trabalhos, identifique o profissional habilitado e a contratação correspondente.

Antes de abrir uma consulta

Pergunta

Que decisão o cliente precisa tomar?

Acordo

Escopo, entrega e despesas por escrito.

Documentos

Guardar originais e registrar a origem.

Fonte

Escolher a consulta que responde à dúvida.

Rotina recomendada para iniciar um serviço documental. Uma rotina de início: definir a pergunta, combinar o serviço, preparar os documentos e só então consultar a fonte adequada.

Use o caso de Beatriz para o primeiro treino. Leia a conversa, escreva com suas palavras o que ela quer decidir e produza a resposta a partir dos documentos fictícios. Depois compare com o relatório preenchido. Nos casos reais, observe outra habilidade: reconhecer o que a fonte oficial efetivamente informou e o que ainda precisa ser pesquisado. Os procedimentos propostos neste livro são recomendações de trabalho; não são uma descrição inventada do que investigadores fizeram nesses processos.

1. O que o cliente precisa saber

Beatriz administra uma pequena oficina. O negócio cresceu, o espaço ficou apertado e surgiu a oportunidade de comprar um galpão. O anúncio parece bom: localização conveniente, fotografias recentes e uma área suficiente para instalar mais equipamentos. O vendedor informa que o imóvel pertence ao grupo empresarial dele. Beatriz, porém, recebeu uma cópia antiga de um documento em que aparece outro nome. Antes de pagar o sinal, quer entender essa diferença.

Ela procura um investigador e diz: “Preciso saber se esse imóvel está certo”. A frase é comum, mas ainda não descreve um serviço que possa ser executado. Certo em quê? O proprietário anunciado é o mesmo que consta do registro? A construção está documentada? Há alguma informação sobre o imóvel que precisa ser examinada por um advogado? A área oferecida corresponde à área do documento? Cada pergunta leva a um trabalho diferente.

Nos capítulos de atendimento, vamos acompanhar um caso fictício: Beatriz, a Oficina Nascente, o investigador André e as demais pessoas e empresas desse caso foram criados para ensinar. Suas localidades, datas e quantias também são fictícias. Os três estudos identificados como casos reais, ao final, têm fontes públicas e datas próprias. O galpão será chamado de Galpão do Cedro.

Os documentos apresentados são descrições didáticas, sem aparência de certidão autêntica. Nenhum desses exemplos deve ser utilizado para pesquisar uma pessoa ou um endereço real.

O objetivo é que você consiga conduzir uma pesquisa documental compreensível do começo ao fim. Documental significa baseada em documentos: registros, certidões, cadastros, propostas e outros materiais cuja origem possa ser identificada. Também veremos como usar mapas e anúncios com cuidado. Eles podem ajudar a localizar uma dúvida, mas não respondem sozinhos a todas as perguntas sobre um imóvel.

O serviço começa por uma decisão

Pergunte o que acontecerá depois da pesquisa. Beatriz pretende avaliar uma compra. Outro cliente pode precisar reunir documentos para conversar com o advogado, conferir a identificação de um imóvel recebido em herança ou esclarecer uma diferença entre os papéis que já possui. A finalidade muda quais informações são necessárias e qual profissional deve examinar o resultado.

Para Beatriz, o primeiro serviço pode ser descrito assim: conferir a identificação do galpão, examinar quem aparece como proprietário no documento registral obtido e comparar essas informações com a proposta recebida. Ao final, ela terá uma explicação escrita, acompanhada dos documentos examinados e das perguntas que ainda precisam ser respondidas.

Observe que essa descrição permite trabalhar e também permite conferir o trabalho. O cliente sabe o que receberá. O investigador sabe por onde começar. A expressão “investigar tudo sobre o imóvel” não oferece a mesma clareza. Ela mistura pesquisa, avaliação de preço, engenharia, situação fiscal, análise ambiental e orientação jurídica, atividades que podem exigir competências e contratações diferentes.

A pesquisa pode produzir um resultado importante mesmo quando não encontra uma irregularidade. Às vezes, ela confirma que dois nomes diferentes se referem a momentos diferentes da história do imóvel. Em outras situações, mostra que a proposta está incompleta. O valor está em reduzir uma dúvida real e permitir que o cliente dê o próximo passo com informações melhores.

O que você vai entregar

Pense em uma pessoa ocupada abrindo o seu relatório. Ela precisa descobrir rapidamente qual imóvel foi examinado, o que você conseguiu confirmar e o que ainda exige providência. Uma pasta com muitos arquivos, sem explicação, transfere para o cliente o trabalho que ele contratou você para fazer.

Uma entrega útil tem uma resposta inicial curta, a explicação dos documentos que sustentam essa resposta e os anexos necessários para conferi-la. Quando há uma diferença relevante, explique por que ela importa. “A empresa que oferece o imóvel não é a proprietária indicada na certidão examinada; ainda precisamos do documento que esclareça a representação na venda” ajuda Beatriz. Apenas escrever “divergência societária” não ajuda.

Durante a leitura, monte uma pasta de treino para o caso fictício. Guarde uma folha com a pergunta do cliente, outra com os documentos recebidos e uma terceira para as conclusões provisórias. Você não precisa começar com um programa especializado. Um editor de texto, uma planilha simples e um local organizado para os arquivos bastam para aprender o método.

2. A primeira conversa

Um bom atendimento dá espaço para o cliente contar o que aconteceu antes de apresentar uma lista de perguntas. Beatriz pode estar preocupada com um negócio, sem saber o nome dos documentos que recebeu. Se você começar exigindo matrícula, certidão e inscrição cadastral, talvez ela responda que não tem nada, embora tenha justamente os papéis de que você precisa.

André inicia assim: “Me conte como esse imóvel entrou na negociação e o que fez você procurar ajuda”. Beatriz explica que conheceu a oferta por um corretor, visitou o galpão e recebeu uma proposta em nome da Vértice Operações. A cópia antiga menciona Pedra Clara Participações. O vendedor respondeu que as empresas pertencem ao mesmo grupo. Ela ainda não assinou o compromisso nem pagou o sinal.

Essa conversa já revelou informações que orientam o trabalho: existe um imóvel conhecido, há documentos disponíveis, a dúvida envolve a posição de duas empresas e uma decisão financeira ainda não foi tomada. Não há motivo para começar procurando todos os bens de todas as pessoas citadas.

Uma conversa de exemplo

Beatriz: “Quero ter certeza de que posso comprar esse galpão.”

André: “Posso conferir os documentos e explicar as diferenças que aparecerem. Para avaliar a compra como um todo, também pode ser necessário trabalho jurídico e técnico. O que você já recebeu?”

Beatriz: “Uma proposta, o anúncio e uma cópia de umas páginas do cartório.”

André: “Ótimo. Vamos começar por esses arquivos. A sua preocupação principal é saber quem pode vender ou há outra questão, como a área e o uso do prédio?”

Beatriz: “Principalmente quem pode vender. A área também me chamou atenção: o anúncio fala em 600 metros quadrados, mas eu vi 480 em uma página.”

André: “Vou verificar o que cada medida descreve. Pode ser terreno, construção ou uma informação antiga. Antes de concluir que existe um erro, precisamos comparar os documentos completos.”

Beatriz: “Consigo uma resposta até sexta?”

André: “Consigo combinar um prazo para analisar o material e solicitar o que faltar. O tempo de uma certidão depende do serviço responsável. Vou separar, na proposta, o que posso entregar com os arquivos disponíveis e o que depende de receber um documento novo.”

O investigador reconhece a preocupação, explica o que consegue fazer e evita uma garantia que não controla. Também não transforma a diferença de área em suspeita antes de compreender o significado dos números.