Mortgage Connection

# Renovação de Mortgage no Canadá

## *Mortgage Renewal in Canada*

Guia completo do consumidor • Complete consumer guide

Edição 2026 / 2026 Edition

**Você NÃO é obrigado(a) a renovar com o mesmo lender.**

*You are NOT required to renew with the same lender.*



GREICE PEREIRA GALHARDO
Mortgage Broker
(403) 430-1909
greice@mortgageconnection.ca
@greicemortgage

Mortgage Connection

# PARTI 1- PORTUGUÊS

## 1. Por que esta renovação é diferente

Em 2026, aproximadamente 1,15 milhão de mortgages canadenses chegam à renovação, com mais 940 mil em 2027. Muitos foram contratados em 2020-2022, quando as taxas estavam em mínimos históricos. A maioria dos clientes renovará a uma taxa mais alta — mas nunca houve tanta competição entre lenders, e a regulamentação mudou a seu favor.

**Mensagem-chave**

**Você NÃO é obrigado(a) a renovar com o seu lender atual.**
Trocar de lender no vencimento (renewal date) NÃO gera multa de quebra de contrato. Pesquisar e negociar pode economizar milhares de dólares ao longo do novo mandato (term).

## 2. O que mudou em 2024-2026 — e por que importa para você

### 2.1. Stress test removido para a maioria dos switches no renewal

Em 21 de novembro de 2024, o OSFI (regulador federal dos bancos) removeu o requisito do Minimum Qualifying Rate (MQR) — o conhecido stress test — para straight switches de mortgages não-segurados (uninsured) na renovação. Antes dessa mudança, muitos clientes ficavam "presos" ao lender atual porque não passariam novamente no stress test em outro banco.

Para se qualificar como straight switch:

- O valor do empréstimo NÃO pode aumentar (exceto até cerca de C$3.000 para custos da transação).
- O período de amortização NÃO pode ser estendido.
- A propriedade e o(s) titular(es) permanecem os mesmos.

Se você refinanciar (aumentar o valor) ou estender a amortização, o stress test ainda se aplica.

### 2.2. Canadian Mortgage Charter

O Canadian Mortgage Charter, supervisionado pela FCAC (Financial Consumer Agency of Canada), define seis compromissos que os bancos federalmente regulados devem cumprir. Os mais relevantes para a renovação:

- Contatar o cliente entre 4 e 6 meses antes do vencimento, informando opções de renovação.
- Permitir extensão temporária do prazo de amortização para clientes em dificuldade financeira.
- Renunciar a taxas e custos relacionados a medidas de alívio.
- Não exigir requalificação no MQR para titulares de mortgages segurados (insured) que mudem de lender no renewal.

GREICE PEREIRA GALHARDO
Mortgage Broker
(403) 430-1909
greice@mortgageconnection.ca
@greicemortgage

## 3. Linha do tempo recomendada

**Quando começar**

**6 meses antes:** comece a estudar o mercado e a verificar sua situação financeira (renda, dívidas, crédito).
**4 a 5 meses antes:** contate um mortgage broker independente.
**3 a 4 meses antes:** aproveite rate holds (a maioria dos lenders trava uma taxa por até 120 dias).
**1 a 2 meses antes:** negocie a oferta final, decida entre ficar ou trocar e assine os documentos.
**Atenção:** não assine a primeira carta de renovação que chegar do seu banco sem antes pesquisar — assinar pode acionar a nova taxa imediatamente, fazendo você perder pagamentos restantes a uma taxa mais baixa.

## 4. Os 8 passos para uma renovação bem feita

1. Confirme a data exata de vencimento (maturity date) do seu term atual e o saldo devedor (balance).
2. Avalie como está sua vida financeira hoje: renda estável, score de crédito, outras dívidas, mudanças no orçamento (filhos, escola, novos veículos).
3. Defina seus objetivos para o próximo term: pagar mais rápido (encurtar amortização), reduzir o pagamento mensal, consolidar dívidas, planejar uma reforma, ou simplesmente continuar igual.
4. Pesquise o mercado: contate um mortgage broker que trabalhe com varios lenders (bancos, credit unions, lenders monoline).
5. Trave uma taxa (rate hold) com a melhor opção. A maioria dos lenders permite travar a taxa por até 120 dias antes do vencimento.
6. Use as ofertas concorrentes para negociar com seu lender atual. A primeira oferta do banco quase nunca é a melhor.
7. Compare TUDO, não só a taxa: prazo (term), tipo (fixa vs. variável), pré-pagamento permitido por ano, portabilidade, pré-condições, custos de quebra, e cash back.
8. Decida: fica ou troca? Se trocar, certifique-se de que a economia de juros supera os custos do switch (veja seção 6).

## 5. Documentos que você normalmente vai precisar

Para uma renovação simples com o mesmo lender, geralmente apenas a assinatura do contrato. Para trocar de lender (switch), separe:

- Carta de renovação (renewal statement) do lender atual.
- Comprovantes de renda recentes (pay stubs, carta do empregador, ou T1/Notice of Assessment se for autônomo).
- Identificação válida (passaporte, carteira de motorista, PR card).
- Extratos bancários recentes (1 a 3 meses).

GREICE PEREIRA GALHARDO
Mortgage Broker
(403) 430-1909
greice@mortgageconnection.ca
@greicemortgage

- Resumo de ativos (RRSP, TFSA, investimentos, outros imóveis) e dívidas (cartões, empréstimos, financiamento de veículos).
- Comprovante do imposto predial (property tax) e seguro residencial (home insurance).

## 6. Quanto custa trocar de lender?

Trocar de lender no vencimento NÃO gera multa de quebra de contrato (prepayment penalty). Mas existem custos administrativos. A boa notícia: o novo lender frequentemente cobre parte ou todos eles para conquistar seu negócio.

| Custo | Faixa típica (CAD) | Quem costuma pagar? |
|---|---|---|
| Discharge fee (lender atual) | $0 – $400 | Cliente |
| Assignment / transfer fee | $5 – $395 | Cliente ou novo lender |
| Avaliação (appraisal) | $250 – $500 | Frequentemente coberta pelo novo lender |
| Honorários legais / notariais | $400 – $2.500 | Frequentemente cobertos pelo novo lender |
| Registro de título | $70 – $200 | Cliente |
| Cash back de incentivo | Recebimento até ~$3.000 | Pago pelo novo lender ao cliente |

Regra prática: peça ao novo lender uma proposta "no-cost switch" (eles absorvem os custos). Combinado com uma taxa mais baixa, frequentemente vira ganho líquido.

## 7. Banco vs. Mortgage Broker: qual escolher?

| Critério | Ir direto ao seu banco | Usar um mortgage broker |
|---|---|---|
| **Quantidade de lenders comparados** | 1 | 30 a 50+ (bancos, credit unions, monoline, trust companies) |
| **Quem paga o serviço** | — | O lender (gratuito para o cliente, na maioria dos casos) |
| **Tendência da taxa inicial oferecida** | Posted rate / oferta de retenção (raramente a melhor) | Taxa de atacado, geralmente mais baixa |
| **Negociação** | Você precisa negociar | O broker negocia por você |

GREICE PEREIRA GALHARDO
Mortgage Broker
(403) 430-1909
greice@mortgageconnection.ca
@greicemortgage

| Critério | Ir direto ao seu banco | Usar um mortgage broker |
|---|---|---|
| **Burocracia em caso de switch** | Mínima (renewal interno) | Um pouco mais (mas o broker conduz) |

## 8. Perguntas que você DEVE fazer

**Para o seu lender atual:**

- Esta é realmente a melhor taxa que você consegue oferecer? Posso falar com a área de retenção?
- Existe alguma promoção, cash back ou desconto se eu permanecer?
- Quais condições de pré-pagamento (prepayment privileges) estão incluídas? (% por ano, lump sum, doubling-up.)
- Qual é a multa de quebra (prepayment penalty) calculada em IRD ou três meses de juros?
- Posso transportar o mortgage para outra propriedade (portability)?

## 9. Armadilhas comuns — evite!

⚠ **Atenção**

**1. Assinar a primeira oferta do banco.** Quase nunca é a melhor. Compare antes.
**2. Renovar muito cedo sem rate hold.** Você pode acionar a nova taxa imediatamente, perdendo meses de pagamentos a uma taxa mais baixa.
**3. Olhar só a taxa de juros.** Pré-pagamento, portabilidade e multas variam muito entre lenders.
**4. Esquecer o cash back recebido na origem.** Se você quebrar antes do vencimento, pode ter de devolver proporcionalmente.
**5. Aumentar o valor sem necessidade.** Se aumentar o empréstimo ou estender a amortização, perde o benefício do switch sem stress test.
**6. Esperar até o último dia.** Sem tempo, você perde poder de negociação.

GREICE PEREIRA GALHARDO
Mortgage Broker
(403) 430-1909
greice@mortgageconnection.ca
@greicemortgage

Mortgage Connection

# PART 2 — ENGLISH

## 1. Why this renewal is different

In 2026, roughly 1.15 million Canadian mortgages come up for renewal, with another 940,000 in 2027. Many were taken out in 2020-2022, when rates hit historic lows. Most clients will renew at a higher rate — but competition between lenders has never been stronger, and regulation has shifted in your favour.

**Key message**

**You are NOT required to renew with your current lender.**
Switching lenders at maturity does NOT trigger a prepayment penalty. Shopping and negotiating can save you thousands of dollars over your next term.

## 2. What changed in 2024-2026 — and why it matters

### 2.1. Stress test removed for most renewal switches

On November 21, 2024, OSFI (the federal banking regulator) removed the Minimum Qualifying Rate (MQR) — the well-known stress test — for straight switches of uninsured mortgages at renewal. Before this change, many clients were effectively trapped at their existing lender because they could no longer pass the stress test elsewhere.

To qualify as a straight switch:

- The loan amount cannot increase (other than ~C$3,000 for transaction costs).
- The amortization period cannot be extended.
- The property and the borrower(s) stay the same.

If you refinance (increase the amount) or extend amortization, the stress test still applies.

### 2.2. Canadian Mortgage Charter

The Canadian Mortgage Charter, supervised by the FCAC (Financial Consumer Agency of Canada), sets out six commitments that federally regulated banks must honour. The most relevant for renewal:

- Contact you 4 to 6 months before maturity, outlining your renewal options.
- Allow temporary amortization extensions for borrowers in financial difficulty.
- Waive fees and costs related to relief measures.
- Not require insured mortgage holders to requalify under the insured MQR when switching lenders at renewal.

GREICE PEREIRA GALHARDO
Mortgage Broker
(403) 430-1909
greice@mortgageconnection.ca
@greicemortgage

## 3. Recommended timeline

**When to start**

**6 months before:** start watching the market and reviewing your finances (income, debts, credit).
**4–5 months before:** Contact an independent mortgage broker..
**3–4 months before:** take advantage of rate holds (most lenders lock in a rate up to 120 days).
**1–2 months before:** negotiate the final offer, decide whether to stay or switch, and sign.
**Watch out:** don't sign the first renewal letter your bank sends without shopping around — signing can trigger the new rate immediately, costing you remaining payments at the lower rate.

## 4. The 8 steps to a smart renewal

1. Confirm the exact maturity date of your current term and the outstanding balance.
2. Reassess your financial picture today: income stability, credit score, other debts, lifestyle changes.
3. Set goals for the next term: pay off faster (shorter amortization), reduce payments, consolidate debt, plan a renovation, or simply keep going.
4. Research the market: contact a mortgage broker who works with multiple lenders (banks, credit unions, monoline lenders).
5. Lock in a rate (rate hold) with the best option. Most lenders allow you to hold a rate up to 120 days before maturity.
6. Use competing offers to negotiate with your current lender. The first bank offer is rarely the best.
7. Compare EVERYTHING, not just the rate: term length, fixed vs. variable, prepayment privileges, portability, conditions, breakage costs, and cash back.
8. Decide: stay or switch? If switching, make sure interest savings exceed switching costs (see section 6).

## 5. Documents you usually need

For a simple renewal with the same lender, often only a signature is needed. To switch lenders, gather:

- Renewal statement from current lender.
- Recent income proof (pay stubs, employment letter, or T1/Notice of Assessment if self-employed).
- Valid government ID (passport, driver's licence, PR card).
- Recent bank statements (1 to 3 months).
- Asset summary (RRSP, TFSA, investments, other properties) and debts (cards, loans, car finance).
- Property tax bill and home insurance details.

## 6. How much does switching lenders cost?

GREICE PEREIRA GALHARDO
Mortgage Broker
(403) 430-1909
greice@mortgageconnection.ca
@greicemortgage

Switching at maturity does NOT trigger a prepayment penalty. There are administrative costs, but the new lender often covers some or all of them to win your business.

| Cost | Typical range (CAD) | Who usually pays? |
|---|---|---|
| Discharge fee (current lender) | $0 – $400 | Borrower |
| Assignment / transfer fee | $5 – $395 | Borrower or new lender |
| Appraisal | $250 – $500 | Often covered by new lender |
| Legal / notarial fees | $400 – $2,500 | Often covered by new lender |
| Title registration | $70 – $200 | Borrower |
| Cash back incentive | Receive up to ~$3,000 | Paid by new lender to borrower |

Rule of thumb: ask the new lender for a "no-cost switch" package (they absorb the costs). Combined with a lower rate, this typically yields a net win.

## 7. Bank vs. Mortgage Broker: which to choose?

| Criterion | Going to your bank | Using a mortgage broker |
|---|---|---|
| **Lenders compared** | 1 | 30 to 50+ (banks, credit unions, monoline, trust companies) |
| **Who pays for the service** | — | The lender (free for the borrower in most cases) |
| **Initial rate offered** | Posted rate / retention offer (rarely the best) | Wholesale rate, typically lower |
| **Negotiation** | You have to negotiate yourself | The broker negotiates for you |
| **Paperwork in case of switch** | Minimal (internal renewal) | Slightly more (but the broker drives it) |

GREICE PEREIRA GALHARDO
Mortgage Broker
(403) 430-1909
greice@mortgageconnection.ca
@greicemortgage

## 8. Questions you SHOULD ask

### To your current lender:

- Is this really the best rate you can offer? Can I speak to your retention team?
- Any promotions, cash back, or discounts if I stay?
- What prepayment privileges are included? (% per year, lump sum, doubling-up.)
- How is the prepayment penalty calculated — IRD or three months' interest?
- Can I port the mortgage to another property (portability)?

### To a new lender or broker:

- Is the rate fixed or variable? How long is the rate hold?
- Will you cover appraisal, legal fees, and the current lender's discharge fee?
- Is this a collateral charge mortgage? How does that affect future refinancing?
- What prepayment options are allowed?
- Is the mortgage open or closed? How flexible is it?

## 9. Common pitfalls — avoid them!

> ⚠ **Watch out**
>
> **1. Signing the first bank offer.** It's almost never the best. Compare first.
> **2. Renewing too early without a rate hold.** You can trigger the new rate immediately, losing months of payments at the lower rate.
> **3. Looking only at the rate.** Prepayment, portability, and penalties vary widely between lenders.
> **4. Forgetting any cash back received at origination.** If you break before maturity, you may have to pay it back pro rata.
> **5. Increasing the loan unnecessarily.** Raising the amount or extending amortization disqualifies you from the no-stress-test switch.
> **6. Waiting until the last day.** Without time, you lose negotiating power.

GREICE PEREIRA GALHARDO
Mortgage Broker
(403) 430-1909
greice@mortgageconnection.ca
@greicemortgage

Mortgage Connection

## Fontes / Sources

Pesquisa baseada em fontes públicas atuais (2024-2026):


- FCAC — Renewing your mortgage (Canada.ca) — https://www.canada.ca/en/financial-consumer-agency/services/mortgages/renew-mortgage.html
- FCAC — Discharging a mortgage — https://www.canada.ca/en/financial-consumer-agency/services/mortgages/mortgage-discharge.html
- FCAC — Canadian Mortgage Charter (briefing) — https://www.canada.ca/en/financial-consumer-agency/corporate/transparency/briefing-packages-parliamentary-committee-appearances/standing-committee-finance-may-31-2024/canadian-mortgage-charter.html
- OSFI — Uninsured mortgage straight switches exemption — https://www.osfi-bsif.gc.ca/en/guidance/guidance-library/osfi-exempts-uninsured-mortgage-straight-switches-prescribed-mqr-implements-portfolio-lti-limits
- OSFI — Minimum Qualifying Rate for uninsured mortgages — https://www.osfi-bsif.gc.ca/en/supervision/financial-institutions/banks/minimum-qualifying-rate-uninsured-mortgages
- Ratehub — Renewing your mortgage in 2026 — https://www.ratehub.ca/blog/renewing-your-mortgage-in-2026-heres-what-to-expect/
- Canadian Mortgage Trends — Stress test removal on switches — https://www.canadianmortgagetrends.com/2024/11/stress-test-removal-on-mortgage-switches-what-you-need-to-know/
- NerdWallet Canada — Mortgage Renewal: Common Questions — https://www.nerdwallet.com/ca/p/article/mortgages/how-mortgage-renewal-works
- Nesto — Required Mortgage Documents in Canada — https://www.nesto.ca/home-buying/required-mortgage-documents-needed-canada/
- Nesto — 9 Tips for a Successful Mortgage Renewal — https://www.nesto.ca/renewal-refinancing/simple-tips-for-a-successful-mortgage-renewal/
- Money.ca — How to Avoid Fees When Switching Your Mortgage — https://money.ca/mortgages/switch-mortgage
- WealthTrack — How Does Switching Mortgage Lenders at Renewal Work? — https://www.wealthtrack.ca/blog/how-does-switching-mortgage-lenders-at-renewal-work
- RateChase — Mortgage Renewal in Canada: What to Expect — https://www.ratechase.com/mortgage-renewal-canada.html
- WOWA — Early Mortgage Renewal in Canada — https://wowa.ca/early-mortgage-renewal
- CBC News — The new Canadian Mortgage Charter explained — https://www.cbc.ca/news/politics/canadian-mortgage-charter-explained-1.7036643


Aviso: este material é informativo e não constitui aconselhamento financeiro, jurídico ou tributário. Para decisões individuais, consulte um(a) mortgage broker licenciado(a), advogado(a) ou planejador(a) financeiro(a).

*Disclaimer: this material is for information only and does not constitute financial, legal, or tax advice. For individual decisions, consult a licensed mortgage broker, lawyer, or financial planner.*


GREICE PEREIRA GALHARDO
Mortgage Broker
(403) 430-1909
greice@mortgageconnection.ca
@greicemortgage