



2014年9月1日

報道関係者各位

東急リバブル株式会社
株式会社ロイヤリティ マーケティング

東急リバブルが販売受託する対象物件の
モデルルームへの来場、購入で Ponta ポイントがたまる!

～ 2014年9月1日(月) より首都圏にてサービス開始 ～

東急リバブル株式会社(代表取締役社長:中島美博、本社:東京都渋谷区、以下、東急リバブル)と、共通ポイントサービス「Ponta(ポインタ)」を運営する株式会社ロイヤリティ マーケティング(代表取締役社長:長谷川 剛、本社:東京都渋谷区、以下、LM)は、本日2014年9月1日(月)より、東急リバブルが販売受託する新築マンション・新築戸建のモデルルームへの来場や購入によって、Ponta ポイントがたまるサービスを開始いたしましたので、お知らせいたします。



本サービスでは、対象物件1物件につき、一家族様(一世帯)に対して、モデルルームへの来場時や購入時(ご契約手続き完了時)に Ponta ポイントを加算いたします。

モデルルームへの来場では、初回来場時に加え、同一物件への再来場時にも、最大5回まで Ponta ポイント加算の対象となります。

両社は今後、キャンペーンなど更なるサービスの拡充を検討してまいります。

本サービスの詳細につきましては、以下のとおりです。

< Ponta ポイント加算サービス概要 >

対象物件：

東急リバブルの首都圏の不動産販売受託部門(住宅営業本部)において販売受託する新築マンション・新築戸建

一部ポイント加算対象外の物件もございます。

Ponta ポイント加算対象物件は、随時更新されます。

詳細は、<http://www.livable.co.jp/kounyu/s/livable-ponta/>よりご確認ください。

加算ポイント：

- ・初回来場ポイント：対象のモデルルームへ初回来場のうえ、アンケート記入で 200Ponta ポイント
- ・再来場ポイント：初回来場時にアンケートをご記入いただいた物件への契約前の再来場（最大 5 回まで）ごとに 200Ponta ポイント
- ・契約ポイント：対象物件の契約ごとに 2,000Ponta ポイント

ポイント加算は、一世帯につき一枚の Ponta カードのみとなります。

また、「再来場ポイント」、および来場ポイント取得後の「契約ポイント」の加算は、「初回来場ポイント」と同一カードのみ対象となります。

サービス開始日： 2014 年 9 月 1 日（月）

【共通ポイントサービス「Ponta（ポインタ）」とは】

1 枚のポイントカードで様々な提携企業の共通ポイントを、ためる、つかうことのできる便利でおトクなサービスです。会員数 6,466 万人（2014 年 7 月末日）を有する共通ポイントサービスで、提携企業 79 社、106 ブランド、日本全国約 23,400 店（2014 年 9 月 1 日）にて利用が可能です。

Ponta 公式サイト「Ponta.jp」：<http://www.ponta.jp/>



以上

本件に関するお問い合わせ
東急リバブル株式会社
経営管理本部 経営企画部 広報課
櫻井・山下
TEL：03-3463-3607