



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。

NEW

LIVABLE × Ponta
Point Terminal

東急リバブルが
Pontaと提携!

2014年9月1日
サービス開始!

住まい えらびでも、ポイント
ポンポン!

©Ponta

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、次頁のとおりです。

<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