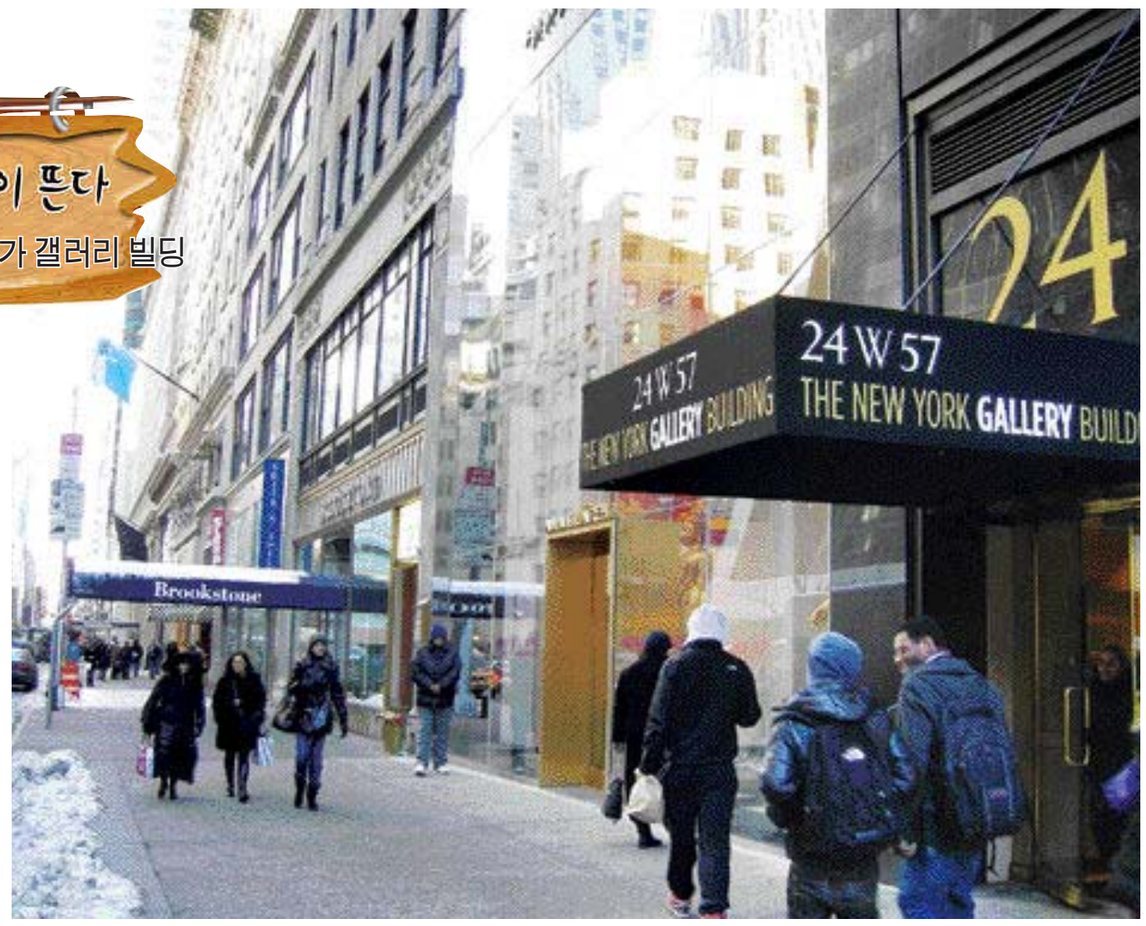
아트마켓이 뜬다
5 뉴욕 57가 갤러리 빌딩



뉴욕 맨하탄의 57과 센트럴파크 주변의 미드타운에는 여러 개의 갤러리들이 하나의 빌딩안에 들어서 있는 갤러리 빌딩이 많다. 57가의 빌딩 24W에는 메리엔 굿맨 갤러리(Marian Goodman Gallery) 등 10개의 갤러리들이 들어서 있다(왼쪽). 41E 빌딩에 자리한 말버로우 갤러리 입구 모습.

그림 백화점… 미술품도 명품쇼핑처럼 구입

맨하탄 주변 첼시·미드타운 등에 갤러리 1,000여개

고객·작가와 신뢰 최우선…명성으로 작품가치 결정

현수정 뉴욕 통신원

뉴욕 맨하탄 42가의 타임스퀘어를 비롯해 47가의 록펠러 센터, 53가의 모마(MoMA : 뉴욕현대미술관) 그리고 59가에서 센트럴 파크로 이어지는 구역은 가장 시각적으로 화려한 곳이다. 거리에는 로버트 인디아나의 'LOVE' , 헨리무어의 작품이 설치되어 있는가 하면 우뚝 선 다채로운 건물들은 세계적인 건축가에 의해 디자인된 것들이 많다.

특히 5번 에브뉴의 명품 거리에는 세계적인 브랜드들이 즐비하다. 이러한 분위기와 연결되어 있는 것이 57가 주변의 미드타운 갤러리들이다. 뉴욕 맨하탄 주변 갤러리만 해도 1,000개 남짓이 된다고 한다. 그중 첼시에 300개 이상의 갤러리가 있고 다음으로 57가와 센트럴파크 주변의 미드타운에 150여개의 갤러리가 있다. 특히 미드타운 갤러리들은 뉴욕의 비싼 부동산 임대료로 인해 독립된 공간을 갖기보다 여러 개의 갤러리들이 하나의 빌딩 안에 있는 갤러리 빌딩의 형태로 되어 있는 것이 많다.

단독 갤러리라도 큰 빌딩 안에 있어 처음 찾아가는 이는 약간 당황하게 된다. 빌딩 입구에서 관리인에게 확인을 받고 건물로 들어가 엘레베이터를 타고 올라가면 곧 바로 갤러리로 연결되는 곳이 있는가하면 미로처럼 생긴 복도를 지나 찾아가는 경우도 많다.

이중 대표적인 갤러리 빌딩인 24W에는 유명한 메리엔 굿맨 갤러리(Marian Goodman Gallery) 등 10개의 갤러리들이 들어 있다. 41E에는 17개의 갤러리가 한 건물에 들어가 있다. 미드타운 갤러리 중에는 말보로우 갤러리(Marlborough Gallery), 메리 분 갤러리(Mary Boone Gallery), 스페이스 웰렌스타인 갤러리(Space WelenStein Gallery) 처럼 첼시 지역에 갤러리가 있으면서 미드타운에도 공간이 있는 갤러리들이 있다.

17개 갤러리 한 건물에 모여

갤러리 빌딩은 갤러리들이 80년대 말 소호에서 첼시로 확장되면서 황량한 첼시보다 미드타운 갤러리들을 선호하는 컬렉터 층을 의식한 것이다. 공간은 첼시 갤러리가 더 크지만 실질적으로 미드타운 갤러리에서 더 많은 직원들이 일하고 있다고 한다. 이들 직원들이 하는 일 중에 중요한 것은 바로 갤러리의 고객을 관리하는 것이다.

미드타운 갤러리의 운영상 중요한 점은 바로 명품을 구입할 수 있는 재력가들을 갤러리의 컬렉터로 유지 시키는 데 있다. 메리엔 굿맨 갤러리 같은 경우는 4층에 메인 갤러리가 있고 특별 고객을 위해 따로 마련된 3층 컬렉션 룸이 있다. 차별된 대접은 명품을 원하는 컬렉터들의 입맛을 고려한 것으로 보인다. 이들 유명 갤러리에서 또 하나 눈여겨볼 만한 것은 갤러리의 서고라고 할 수 있는 공간이다. 가지런히 정리된 포토폴리오나 파일들이 천정까지 진열되어 있다. 이것은 바로 갤러리의 역사를 전시하는 것으로 얼마나 많은 작가에 대한 자료를 확보하고 있는가를 보여준다. 스페이스 웰덴 스타인처럼 이들 갤러리들은 50년 이상의 역사를 가지고 있고 대를 이어서 갤러리의 명성을 유지하고 있다. 명품 브랜드처럼 이들 갤러리들은 자신의 갤러리의 이름을 하나의 상표로 만들고 있다.

이들 갤러리들은 전시 기획이나 작품 컬렉션에 있어서 어떤 특성을 지켜나감으로써 갤러리의 가치를 유지해 간다. 갤러리스트(갤러리에서 일하는 사람)는 고객과의 긴밀한 유대관계, 작가와의 유대관계에서 신뢰를 최우선으로 여긴다. 갤러리와 오랜 관계를 유지한 컬렉터들은 갤러리의 추천을 신임하고 자신의 컬렉션을 확보해 간다. 작가들은 자신이 직접 작품을 판매하기보다 작품 거래를 갤러리나 딜러에게 일임한다. 이러한 시스템은 작가를 오직 작품제작에만 더욱 매진하게 하고 작품 판매와 기타 잡다한 문제는 갤러리가 책임을 지는 방법이 된다.

57가의 갤러리 중에는 작고작가의 작품을 전시하는 경우가 많다. 1960~70년대 설립된 갤러리들은 자신의 컬렉션이 있거나 작품을 구매한 컬렉터에 대한 자료가 있기 때문에 이러한 전시가 가능하다. 어떤 점에서 갤러리는 작품의 기록의 보관처이기도 하다.

작품 판매 갤러리가 도맡아

컬렉터가 작품을 되파는 것에 대해 묻자 대부분 컬렉터들은 작품을 되팔고 싶어 하지 않는다고 한다. 물론 특별한 이유로 갤러리에 부탁할 수도 있고 갤러리가 새로운 구매자를 위해 요청하는 경우도 있다고 한다. 이러한 상호 관계에서 갤러리의 명성이 작품의 가치를 보장해주는 브랜드의 역할을 한다. 역사성과 갤러리의 신뢰성이 바탕이 되어 57가 갤러리는 명품의 가치를 유지되고 있다고 볼 수 있다. 작가가 오리지널리티가 있어야 하듯이 갤러리들도 자신의 특성을 유지하고 신뢰를 지키는 것이 무엇보다 중요하다.

80, 90년대 광주의 예술의 거리에도 이름 있는 갤러리들이 있었다. 하지만 90 년대 말 IMF 시기를 거치면서 추억속으로 사라진 갤러리들도 많다. 최근 몇 년 사이에 예술의 거리는 새로운 이름의 갤러리들이 포진되어 있다. 그중 일부 갤러리는 어려운 여건 속에서 갤러리의 전통을 지켜온 곳도 있다. 뉴욕과 광주는 다르다고 말할 수 있지만 중요한 것은 갤러리가 작가와 작품의 구매자 사이의 중간적 위치에서 문화적인 역할을 할 수 있다는 것이다. 갤러리가 단순히 작가들에게 장소를 빌려주는 상업적인 공간이거나 작품을 판매하는 곳이 아니라 지역의 작가를 육성하고 컬렉터들을 보다 문화적인 영역으로 끌어들일 수 있기 때문이다.

그러한 의미에서 최근 로스엔젤레스 현대미술관의 관장에 뉴욕의 아트딜러로 명성을 가진 제프리 다이치가 선임되었음을 지적하고 싶다. 물론 다이치는 웨슬리안 대학 출신(미술사 전공)으로 하버드에서 비즈니스 석사학위를 받았고 갤러리 운영에 있어 전위적인 미술품을 주로 다룬 경력이 있다. 그러나 이것은 아트마켓의 관점에서 보게 되면 미술관의 정책 결정에도 아트마켓에 대한 이해가 영향을 주고 있다는 의미가 된다. 최근 빠르게 변화하는 아트마켓의 상황에서 갤러리 역시 새로운 전략적인 입장이 중요시 되고 있는 것이다. 하지만 갤러리들이 가진 원칙론적인 입장은 갤러리가 옥션과 차별적으로 명성을 지켜나가야 한다.

〈조선대 대학원 미술사 전공·독립 큐레이터〉